laciones entre naturaleza y sociedad o por la progresiva mercantilización de todo cuanto nos rodea.

A pesar de que en España los referentes todavía sean escasos, éstos reflejan la diversidad de aproximaciones que coexisten (Loís y Capella, 2003), así como el interés por la innovación y por encontrar la propia voz desde una aparente posición periférica (Albet y Nogué, 1999).





ROMERO, Juan. (coordinador) (2004) "Geografía Humana. Procesos, riesgos incertidumbres en un mundo globalizado" Ariel. España.

CAPÍTULO 6

GLOBALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN ESPACIAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

por RICARDO MÉNDEZ
Instituto de Economía y Geografía del CSIC

Introducción. Globalización económica y Geografía Humana

Dentro del ámbito de la Geografía Humana, una de las ramas que desde hace décadas suscitó mayor interés y ha alcanzado un más amplio desarrollo es la geografía económica. Preocupada por identificar las interrelaciones dialécticas existentes entre los procesos económicos y la organización de los territorios, así como su evolución en el tiempo, entre sus aportaciones más destacadas pueden señalarse los estudios sobre la localización de empresas y sectores económicos a diferentes escalas —desde la mundial a la local—, la caracterización de los mercados regionales y locales de trabajo, el análisis del desarrollo desigual y sus causas, o los impactos de las actividades económicas sobre el medio ambiente entre otras (Lloyd y Dicken, 1990; Conti *et al.*, 1993; D'Entremont, 1997; Géneau De Lamarliére y Staszak, 2000).

Las profundas transformaciones que experimentaron las economías y las sociedades en la práctica totalidad del mundo desde hace ya dos décadas, con un reflejo también directo sobre sus componentes geográficos, puso de manifiesto la necesidad de una visión dinámica como elemento central de una geografía económica renovada. Surgieron así algunas obras que reinterpretaron los temas clásicos de la disciplina e incorporaron otros nuevos desde una perspectiva diferente a la tradicional (Stroper y Walker, 1989; Dicken, 1991; Benko, 1996; Méndez, 1997; Knox y Agnew, 2002).

Se entiende ahora que el sistema económico capitalista tiene una lógica interna que favorece determinadas estrategias espaciales y dificulta o impide otras, lo que se refleja de forma directa sobre el territorio. Desde sus orígenes hace ahora cinco siglos, ciertos rasgos pueden considerarse permanentes: la multiplicidad de actores con capacidad de decisión, la competencia y la primacía del beneficio privado como motor del funcionamiento empresarial, la generación de excedentes como objetivo último, o el carácter subsidiario de la intervención pública frente al mercado son algunos de los fundamentales (Bowles y Edwards, 1985). Pero, al mismo tiempo, el capitalismo ha experimentado un desarrollo histórico en el que pueden identificarse toda una

serie de fases o etapas (Boyer, 1987). En cada una de ellas, y junto a una expansión territorial que hoy le permite abarcar la totalidad del mundo, se produjo la crisis y desaparición o declive de algunos elementos heredados y ya poco funcionales/rentables (desde actividades tradicionales y empleos, a empresas y territorios), frente a la emergencia y el dinamismo de otros.

Tal como refleja la figura 6.1 (Méndez, 1997: 42), en cada una de esas fases tuvo lugar una revolución tecnológica que multiplicó los recursos disponibles y favoreció la movilidad, una reorganización de la producción y del modo de funcionamiento empresarial considerado más eficiente, y un cambio paralelo en el modo de regulación y la presencia institucional del Estado en el funcionamiento de la economía. Al mismo tiempo, cada etapa también supuso modificaciones en la localización de las empresas y los empleos, en las redes de flujos o relaciones espaciales (de mercancías, capital, información, mano de obra...) que integran unos territorios con otros, así como en su influencia sobre los movimientos de población, los procesos de urbanización, etc.

Desde esa perspectiva, los años ochenta del pasado siglo conocieron la transición hacia nuevas formas de organización económicas y espaciales que muchos han identificado con el capitalismo global. Aunque el proceso de globalización tiene múltiples dimensiones (culturales, geopolíticas, demográficas, ambientales...) que son

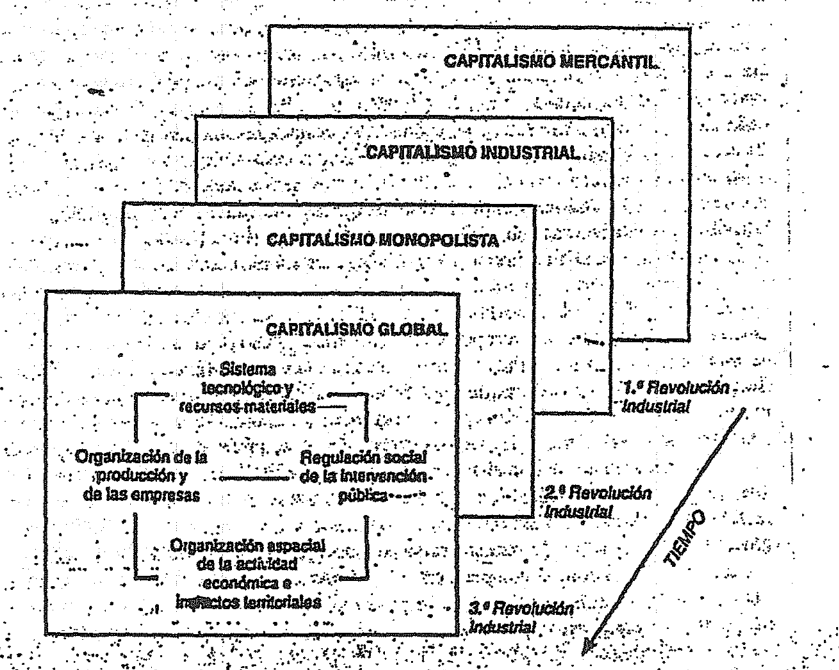


FIG. 6.1. *Fases de desarrollo capitalista y organización espacial.*

objeto específico de otros capítulos, aquí se considerarán las que tienen una implicación directa con la economía y el territorio. Por eso, y tras una breve referencia a los orígenes del concepto, se analizan las características y componentes básicos de la globalización económica, las nuevas estrategias de los actores, con especial referencia a las empresas transnacionales, y las normas imperantes en la regulación de este sistema, para finalizar considerando algunas de sus consecuencias más significativas en cuanto a relocalización de actividades, construcción de un espacio y una economía de redes, o reforzamiento de los procesos de polarización a diferentes escalas. Un breve comentario sobre los intensos debates que hoy suscita la globalización y las propuestas surgidas para reorientar un proceso que excluye de sus beneficios potenciales a numerosas actividades y empresas, grupos sociales y territorios, completará el contenido del capítulo.

Se trata, pues, de recordar una vez más que el territorio no es un simple escenario inerte donde tienen lugar los fenómenos que identifican la globalización de la economía. Cada territorio cuenta con un patrimonio de recursos (naturales, humanos, culturales, infraestructurales...) que generan un diverso grado de atractivo para la implantación de las empresas, pero que también pueden ser aprovechados por las sociedades y las instituciones locales para responder a los retos actuales de una forma innovadora. Aunque la globalización parecía suponer, para algunos, el final o la *muerte de la geografía* (O'Brien, 1992), ante la aparente desaparición de las distancias y las tendencias homogeneizadoras, la diversidad de respuestas locales frente a esos procesos globales avanza, de hecho, en dirección contraria. Comprender el verdadero significado de la globalización y actuar en consecuencia para aprovechar las oportunidades y resistir las amenazas exige incorporar una mirada geográfica sobre el proceso.

1. Características y significado del proceso de globalización

DE LA INTERNACIONALIZACIÓN A LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

La globalización culmina el proceso histórico de construcción de un verdadero sistema mundial integrado. Se trata de un movimiento de unificación en el que la interdependencia entre los territorios y las sociedades que los habitan, cualquiera que sea la distancia física, socioeconómica o cultural, alcanza su máxima expresión. Tal como señalaba un reciente informe sobre las reglas que dirigen este proceso y sus consecuencias, «en el mundo globalizado de comienzos del siglo XXI, las vidas de las personas de los países ricos y de los países pobres están inevitablemente ligadas» (OXFAM, 2002: 21).

Ese movimiento se inició en el siglo XVI con la expansión europea que caracteriza la Era de los Descubrimientos. Los intereses económicos (búsqueda de oro, plata, esclavos y especias) y culturales (expansión del cristianismo) fueron los cimientos que dieron origen a la creación de imperios coloniales en ultramar y la creación de rutas marítimas estables, de especial importancia en el caso del continente americano. Junto a la difusión de la lengua y la cultura, o el poblamiento de tierras templadas con colonos europeos y de áreas litorales tropicales con esclavos africanos, lo más significativo fue la creación de un sistema de intercambio desigual estable, germen de lo que Brau-

del (1979) o Wallerstein (1974) identificaron como una *economía-mundo* europea, con centro en las ciudades mercantiles del mar del Norte (Amberes, Brujas, Amsterdam, Londres), que sustituyeron en su anterior primacía a las del Mediterráneo.

La primera Revolución Industrial *supuso un salto cualitativo en esa tendencia*, dando origen a la conocida como Era de los Imperios Coloniales. Una nueva revolución tecnológica, que facilitó los intercambios a grandes distancias (ferrocarril, *navegación a vapor, telégrafo) y generó una creciente demanda de materias primas* para alimentar la industria de los países que lideraban el proceso, junto al deseo de establecer áreas de mercado protegidas de la competencia, fueron los detonantes que impulsaron a las grandes potencias a extender sus imperios coloniales por Asia, África u Oceanía, y a imponer una dominación político-económica en los nuevos Estados independientes de Iberoamérica. Se consolida así una relación de intercambio entre metrópolis y colonias que más tarde sería formalizada por el conocido como modelo Centro-Periferia: *mientras las primeras exportaban manufacturas, capital y tecnología*, las segundas se especializaron en la explotación y exportación de sus recursos naturales y productos agrarios. En un contexto de hegemonía británica y occidentalización cultural, acentuada con la *emigración* de 50 millones de europeos entre 1850 y 1914, tuvo lugar un proceso de internacionalización de la economía, al aumentar de forma rápida el comercio de mercancías que atravesaban las fronteras, favoreciendo con ello una progresiva especialización de los territorios.

La segunda revolución Industrial, *ya en las primeras décadas del siglo XX, no hizo sino densificar esas redes de relaciones a medida que los nuevos medios técnicos* (automóvil, avión, teléfono, electricidad, hidrocarburos...) y las crecientes exigencias de la producción en serie impulsaban una ampliación de los mercados de consumo y trabajo. Junto a la sustitución de los antiguos imperios por relaciones neocoloniales en las que la dependencia económica se acompaña de una independencia política —al menos formal— que ha elevado a casi 200 el número de Estados soberanos al finalizar el siglo, esta tercera fase puede identificarse como la de transnacionalización de la economía mundial.

Aunque existen precedentes en la era colonial, la depresión económica de 1929 fue el detonante que *impulsó a un conjunto de grandes empresas —principalmente de* Estados Unidos, que en ese momento era ya la primera potencia económica— a buscar nuevos mercados de venta fuera de sus fronteras para elevar así su cifra de negocios y sus tasas de beneficio. Consolidado con el período de expansión económica posterior a la Segunda Guerra Mundial, ese movimiento supuso un creciente flujo de *inversión internacional y el nacimiento de firmas multinacionales o transnacionales* que instalaron filiales en diversos países.

Las décadas finales del siglo XX han asistido al proceso de globalización, que, si bien debe entenderse como una nueva etapa dentro de un proceso histórico de largo alcance, presenta toda una serie de rasgos específicos que la diferencian significativamente de otras anteriores.

DEFINIR LA GLOBALIZACIÓN: ALGUNOS RASGOS ESTRUCTURALES

El término *globalización* tiene un origen reciente, pero ha conocido en su breve historia múltiples definiciones que lo convierten hoy en un concepto confuso además

de polémico, objeto de filias y fobias como pocos. Referencia obligada para entender y, a menudo, justificar acontecimientos recientes por parte de quienes consideran *inevitables exigencias* fenómenos como la liberalización de los mercados, la privatización del sector público, los procesos de ajuste estructural de las economías, etc., su mención provoca también un creciente rechazo entre quienes padecen sus efectos más negativos y de aquellos movimientos sociales que, bajo la genérica bandera de la *antiglobalización*, proponen alternativas diversas en el convencimiento de que *otro mundo es posible* (Foro Social Mundial, 2001). Lugares como Seattle, Porto Alegre, Génova o Barcelona se convierten *así en hitos simbólicos* dentro de un proceso de contestación al sistema, de perfiles aún difusos y orígenes diversos, pero que encuentran en el rechazo del actual modelo de globalización liberal su referencia común (Amin, 1997; Fernández Durán, Etxezarreta y Sáez, 2001). Pero ¿cuáles son los rasgos que definen esta nueva era en la evolución de las sociedades, sus economías y sus territorios?

El concepto de *globalización* fue propuesto en 1983 por el economista Theodore Levitt, en un artículo publicado en la *Harvard Business Review*, para referirse a la progresiva uniformización de los mercados como resultado de las estrategias aplicadas por las grandes *empresas globales*, que venden los mismos productos, fabricados y promocionados del mismo modo, en todo el mundo. Años más tarde, al analizar la creciente hegemonía económica de lo que denominó la *Tríada del poder* (Estados Unidos, Unión Europea y Japón), Kenichi Ohmae aplicó el calificativo de *global* a una forma de gestión plenamente integrada a escala mundial, que aplica un creciente número de empresas transnacionales con origen en esas tres áreas, al objeto de aprovechar al máximo las ventajas comparativas que puede ofrecer cada territorio. En el ámbito francófono, el término equivalente que se ha generalizado es el de *mundialización*, aunque autores como Baudrand (2002: 23) consideran que la globalización define sólo los aspectos económico-financieros de un proceso mucho más amplio y complejo, para el que propone utilizar el calificativo de mundialización.

En una panorámica de conjunto, que se ciñe ahora tan sólo a sus componentes *económicos y espaciales, la globalización o mundialización supone una serie de novedades*, entre las que pueden destacarse las siguientes:

a) El mundo alcanza, por vez primera, la unificación de sistemas económicos, pues el capitalismo domina de forma prácticamente generalizada y sin competencia tras *la crisis de los sistemas de planificación centralizada y la progresiva desarticulación* de las economías cerradas o de autosubsistencia.

b) Aumenta la interdependencia entre empresas, sistemas productivos y territorios, vinculados mediante redes de flujos materiales (mercancías, personas) e inmateriales (capital, información, conocimiento), que resultan cada vez más densas (en cuanto a volumen), extensas (en cuanto a distancia) y complejas (en cuanto a contenido y dirección), aunque sin afectar al principio de desigualdad en los intercambios, que ahora adopta nuevas formas.

c) Más allá de la profundización en unas relaciones económicas que desbordan y atraviesan unas fronteras cada vez más permeables desde el punto de vista económico, crece también la presencia de empresas e instituciones que aplican estrategias globales a la hora de localizar o deslocalizar sus centros de trabajo, dirigir sus

inversiones, buscar sus proveedores o identificar sus clientes, con los consiguientes cambios en los mapas que reflejan la distribución espacial de las actividades a distintas escalas.

d) La compresión espacio-temporal asociada a las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) y la mejora del transporte, que reduce el obstáculo de la distancia medido en tiempo, coste y riesgo, junto a la liberalización de los mercados de productos y factores (trabajo, capital...), acentúa la competencia entre los territorios. Resultado de ello es una división espacial del trabajo que refuerza las ya anteriores tendencias en favor de la especialización y jerarquización de los territorios, que propicia nuevas manifestaciones del desarrollo desigual.

e) El creciente poder de las grandes empresas y grupos económicos transnacionales, junto a la presión de unos mercados financieros y unas instituciones internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio, etc.) que actúan como impulsores de unos principios neoliberales, resumidos en el conocido eslogan de *más mercado y menos Estado*, debilitan la capacidad de los gobiernos de muchos países para impulsar políticas económicas y sociales alternativas, que pueden verse *castigadas* por la exclusión de los circuitos de inversión internacionales.

f) La incorporación al mercado de grandes masas de trabajadores que perciben salarios de miseria y sin apenas derechos laborales presiona a la baja sobre las conquistas sociales alcanzadas en otras regiones del mundo y extiende la precarización laboral —mediante formas diversas— como rasgo inherente a esta nueva era. Bajo el eufemismo de *empleo flexible*, la precariedad en el trabajo se convierte en motor de nuevas formas de exclusión social, acentuando una pugna por el empleo cuyos beneficiarios son a veces ajenos al territorio donde se produce.

g) Asistimos también a una creciente uniformización o estandarización de las pautas y comportamientos en materia de consumo, ante el reforzamiento experimentado por algunos grandes grupos y cadenas de franquicias que controlan la distribución comercial y el ocio, con masivas campañas publicitarias en los medios de comunicación que generan un efecto demostración —y una cierta alienación cultural— en poblaciones y territorios de características muy diversas. Esa homogeneización de espacios funcionales casi idénticos (aeropuertos, centros comerciales...), desarraigados de su entorno, da origen a una nueva geografía de los *no lugares* que resulta una de las señas distintivas de nuestro tiempo (Augé, 1992).

En resumen, el proceso de globalización afecta ya de modo intenso a todas las dimensiones de la economía, desde la producción y la distribución, al consumo o al trabajo. Si bien es cierto que la ampliación de los mercados es un fenómeno que se remonta en el tiempo y hoy tan sólo se da un paso más en una dirección ya trazada, los rasgos que acaban de apuntarse establecen claras diferencias con cualquier época pasada y permiten afirmar la personalidad de un capitalismo global que tiene también su propia geografía (Storper y Walker, 1989; Méndez, 1997). La intensificación de los flujos de mercancías, capitales y tecnología que tejen la malla que articula las diferentes regiones y ciudades del mundo es uno de los componentes principales de esta nueva organización económico-espacial.

2. Principales componentes de la globalización económica

Expansión del comercio internacional: viejos y nuevos desequilibrios

El intercambio de mercancías que atraviesan las fronteras estatales constituye el modo más tradicional de poner en relación las economías de diferentes países y regiones del mundo. Si bien su presencia puede rastrearse a lo largo de la Historia y está en el origen del esplendor alcanzado por determinadas ciudades mercantiles y rutas comerciales, fue a finales del siglo XIX cuando el comercio internacional alcanzó una importancia significativa en la vida económica de numerosas sociedades, situación que continuó hasta la gran depresión de 1929 y la Segunda Guerra Mundial, que frenaron esos intercambios ante la prioridad concedida a la protección de las economías nacionales (O'Rourke y Williamson, 2000).

Aunque las décadas posteriores, de fuerte crecimiento económico, volvieron a densificar los flujos comerciales entre países exportadores de materias primas y de productos manufacturados, ha sido en los veinte últimos años cuando su volumen ha crecido muy por encima del registrado por la producción mundial. Tal como reflejan el cuadro 6.1 y la figura 6.2, a partir de 1985 el ritmo de aumento del comercio internacional duplica con creces la tasa media anual de crecimiento del PIB mundial, lo que ha supuesto que el valor de las exportaciones, que representaba un 15 % de la producción total en 1990, alcance ya el 22,5 % sólo una década después. Es decir, casi una cuarta parte de todos los bienes y servicios obtenidos en el año 2000 atravesó alguna frontera en el camino que separa el lugar donde se produjeron y donde fueron consumidos.

La progresiva eliminación de las barreras al libre mercado que impulsó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), surgido en 1947, se acentuó tras la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994. Ambas han sido un factor esencial en esa expansión, pese a las numerosas deficiencias en su funcionamiento, que serán comentadas más adelante. La creación de bloques económicos bajo la forma de zonas aduaneras, zonas de libre cambio y uniones económicas (Unión Europea, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Mercosur...), ha acelerado esa tendencia al eliminar o reducir los aranceles internos entre sus países miembros y homogeneizar los existentes frente a terceros. La plena integración de Rusia, China y otras antiguas economías planificadas en los circuitos comerciales son un apoyo adicional al incremento de los flujos comerciales. Finalmente, las mejoras constantes en los transportes y, sobre todo, las telecomunicaciones, así como las propias estrategias

Cuadro 6.1. *Evolución anual del comercio internacional, 1965-2000*

Período	A Evolución de la producción (%)	B Evolución del comercio internacional (%)	B/A
1965-1974	5	8	1,6
1975-1984	2,5	3	1,2
1985-1994	2	5,5	2,8
1995-2000	3	7	2,3

Fuente: Organización Mundial del Comercio, 2001.



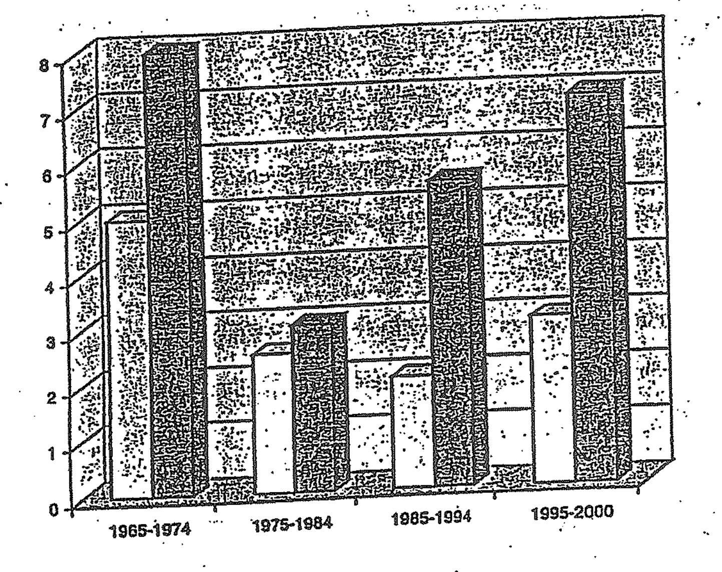


FIG. 6.2. *Crecimiento interanual del comercio internacional, 1965-2000 (%).*

de localización de numerosas empresas transnacionales, que disocian espacialmente sus lugares de producción y venta, convergen con los factores anteriores en un movimiento de impulso que parece difícil de reorientar en un futuro inmediato.

Pero si el volumen de los flujos comerciales crece hoy con rapidez, su geometría y contenido conocen también cambios importantes que es preciso señalar por su significado geográfico.

Si se considera el origen y destino de esos intercambios, la primacía de los países desarrollados es todavía evidente, pese a las mayores tasas de crecimiento registradas ahora en algunas otras regiones, sobre todo del Este y Sureste de Asia (cuadro 6.2). Los países de la Tríada aún concentraron en 2001 el 64,8 % de las exportaciones y el 68,4 % de las importaciones de mercancías, llegando hasta el 71,4 % y 68,1 % en el caso de los servicios. El superávit comercial de Europa occidental en ambos apartados contrasta con el fuerte déficit norteamericano en el intercambio de bienes materiales y con el de Japón en el caso de los servicios. En el resto del mundo merece destacarse el rápido crecimiento en el peso relativo representado por los *nuevos países industriales* de Asia (NPIAs: Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia), que, junto con China, superan ya la exportación de mercancías de Estados Unidos: 13,9 y 12,2 % respectivamente, cuando esas cifras eran del 3,9 y 17,0 % en 1963. La ligera recuperación de América Latina tras la *década perdida* que supusieron los años ochenta, junto a la crisis estructural y la *desconexión* del continente africano son otros dos rasgos que ponen de manifiesto el desigual impacto de la

apertura comercial. Así, por ejemplo, los calificados por el Banco Mundial como *países de baja renta*, que albergan al 40 % de la población mundial —principalmente en Asia meridional y África subsahariana— apenas realizan el 3 % del comercio internacional, lo que equivale a un montante inferior a 100 dólares por habitante, frente a los 6.000 de promedio en los *países de alta renta*.

Ahora bien, si, más allá de las cifras totales, lo que se considera son las direcciones dominantes en este tráfico de mercancías y servicios, se constata la verdadera dimensión de los desequilibrios, pues dos terceras partes del total se desplaza entre países de la Tríada, que actúan siempre como principales proveedores y clientes mutuos. Los flujos restantes se organizan entre esos tres polos de actividad y los países del Sur, que configuran una especie de áreas de influencia: América Latina respecto a la del Norte, Asia Pacífico con relación a Japón, África y Europa Central/Oriental respecto a la Unión Europea (cuadro 6.3 y figura 6.3*a*). Perviven, pues, importantes asimetrías que reflejan la dependencia comercial de una buena parte de unos países en desarrollo que, pese a su modesta aportación al volumen total y la orientación hacia unos clientes ubicados casi siempre en los países desarrollados (ante la debilidad del comercio Sur-Sur), tienen a menudo unas economías fuertemente extravertidas y, por tanto, muy dependientes de los precios que alcanzan sus productos de exportación en los mercados internacionales.

CUADRO 6.2. *Comercio internacional por regiones del mundo en 2001*

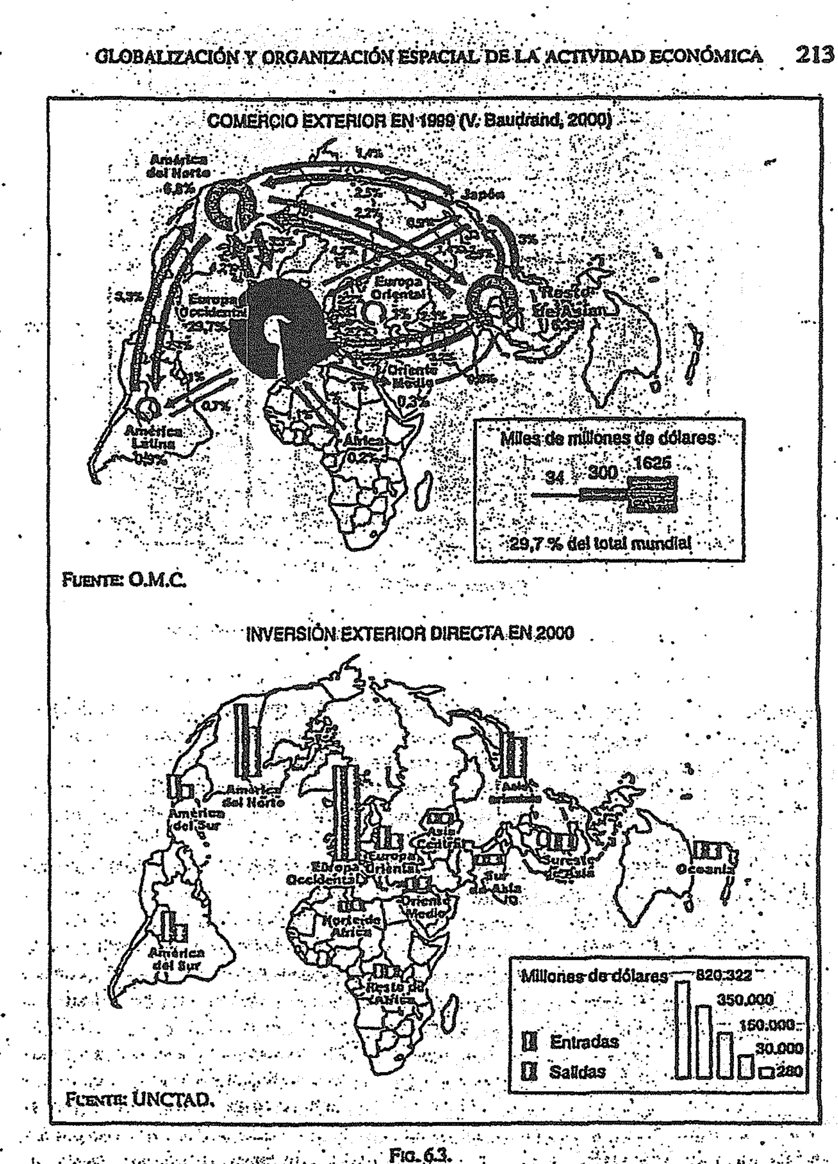
REGIONES	*Exportación de mercancías (%)*	*Importación de mercancías (%)*	*Evol.export 1990-01 (%)*	*Exportación servicios (%)*	*Importación servicios (%)*	*Evol. export. 1990-01 (%)*
América del Norte	16,6	22,5	6	20,5	15,9	6
Europa occidental	41,5	40,3	4	46,5	44,8	5
Japón	6,7	5,6	3	4,4	7,4	4
América Latina	5,8	6,1	8	4,0	4,9	6
Europa Este	4,8	4,3	7	3,8	4,1	10
África	2,4	2,2	3	2,1	2,6	5
Oriente Medio	4,0	2,9	5	2,2	3,1	7
China	4,4	3,9	14	2,3	2,7	17
NPIAs	9,5	8,5	7	8,7	9,2	9
Resto Asia/Ocean.	3,3	3,7	6	5,5	5,3	7
TOTAL MUNDO	100	100	5	100	100	6

FUENTE: O.M.C., 2002.

Cuadro 6.3. *Estructura regional del comercio internacional en 2001 (%)*

DESTINO/ ORIGEN	América Norte	América Latina	Europa Occidental	Europa or. y ex URSS	África	Oriente Medio	Asia Este y Sur	MUNDO
América Norte	39,5	16,5	19,0	0,7	1,3	2,1	20,9	100
América Latina	60,8	17,0	12,1	0,9	1,2	1,2	6,3	100
Europa occidental	10,3	2,3	67,5	5,9	2,5	2,6	7,8	100
Europa oriental	4,2	2,1	55,2	26,6	1,0	2,8	6,6	100
África	17,7	3,5	51,8	0,7	7,8	2,1	14,9	100
Oriente Medio	16,5	1,3	16,5	0,8	3,8	7,6	47,3	100
Asia Este y Sur	25,1	2,7	16,8	1,1	1,6	3,0	48,2	100
MUNDO	21,9	5,6	40,6	4,2	2,1	2,7	21,7	100

FUENTE: O.M.C., 2002.



FUENTE: O.M.C.

FUENTE: UNCTAD.

FIG. 6.3.

Esa relación de intercambio, que puede calificarse como poscolonial, cobra su pleno sentido al considerar las modificaciones recientes en su contenido. En una panorámica de conjunto, pueden destacarse los siguientes aspectos:

a) Tiene lugar un retroceso casi constante —sólo atenuado en ocasiones por el aumento en el precio de los hidrocarburos— en el valor generado por el comercio de materias primas (minerales, agrarias, forestales, pesqueras), sometidas a precios con importantes fluctuaciones y tendencia a disminuir a largo plazo, lo que agrava en muchos casos los ya elevados índices de pobreza en aquellos países aún muy dependientes de su exportación. El exceso estructural de oferta, que provoca periódicas acumulaciones de *stocks*, junto a la falta de control de los canales de comercialización están en la raíz de un problema que se agrava con el tiempo.

b) Aumenta, en cambio, la importancia del comercio mundial de manufacturas, reflejo de la nueva división internacional del trabajo, con la deslocalización de aquellas producciones intensivas en recursos naturales y mano de obra (textil-confección, calzado, material eléctrico...) hacia países de bajos costes y una legislación poco restrictiva desde el punto de vista laboral o ambiental. Los países desarrollados conservan, no obstante, una acusada primacía en la exportación de bienes industriales pertenecientes a sectores de alta intensidad tecnológica y, sobre todo, en la exportación de servicios, que ya representan algo *más de una quinta* parte del valor total registrado.

c) Pero la novedad más importante de los últimos años tal vez sea la importancia alcanzada por el comercio intrasectorial e, incluso, por el comercio intraempresarial, entre las *distintas filiales de una misma firma* repartidas por el mundo, que ya representa una tercera parte del total. Eso supone que, a menudo, se produce una coincidencia entre los principales sectores exportadores e importadores de un mismo país, lo que atenta contra las *teorías clásicas* del comercio internacional que explicaban su existencia en función de la desigual dotación de recursos en cada caso y las consiguientes ventajas comparativas. Son ahora las estrategias de segmentación de la producción que llevan a cabo numerosas transnacionales las que explican tal situación, como habrá ocasión de precisar más adelante.

En resumen, la apertura de los mercados y la rápida expansión del comercio internacional representan un componente de primer orden en el actual proceso de globalización y uno de los que suele suscitar mayores esperanzas de prosperidad entre los partidarios de una liberalización sin fisuras. No obstante, el enorme incremento de riqueza generado por ese impulso comercial no ha ido acompañado de un progreso paralelo en la reducción de la pobreza y en el avance hacia un más efectivo desarrollo humano, tal como los sucesivos informes del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) vienen a confirmar anualmente.

LAS DIVERSAS CARAS DE LA GLOBALIZACIÓN FINANCIERA

Mucho más rápido aún ha sido el crecimiento experimentado por las inversiones de capital, que al ser el factor de producción que goza de mayor movilidad potencial, ha sido también el que ha registrado una verdadera mutación en los últimos años.

El resultado ha sido la creación de un mercado de capitales único, que opera en tiempo real, de forma ininterrumpida y a escala planetaria, en el que se estima que a diario se producen operaciones cambiarias por un valor superior a 1,5 billones de dólares (casi 80 veces el volumen diario de exportaciones), de las que apenas un 5-8 % guardan relación directa con transacciones de bienes reales. El concepto de *globalización financiera* define, pues, la interconexión entre los mercados financieros nacionales y los sistemas monetarios, sustentada técnicamente en las redes telemáticas, pero cuyo verdadero origen debe buscarse en las medidas liberalizadoras aprobadas por los gobiernos conservadores de Reagan y Thatcher a partir de 1979, seguidas más tarde por la desregulación de los mercados de acciones en 1986, o la liberalización plena de los movimientos de capital sancionada por la entonces Comunidad Europea en 1990 (Chesnais, 1994; Hopenhayn y Vanoli, 2002). Se trata, según Harvey (2003: 88), de «un proyecto geopolítico explícito», que provoca una disociación creciente entre el *capital financiero* —que opera siempre a corto plazo y con fines especulativos— y un capital productivo cada vez más sometido a sus dictados, al igual que ocurre con las políticas económicas de unos gobiernos que se enfrentan a la *tiranía de los mercados* (Bourguinat, 1995). En palabras de Barea y Billón (2002: 81), «quien actualmente lleva las riendas es la economía financiera frente a la economía real, el delirio colectivo frente a la objetividad».

La globalización de los mercados de capital, al margen de la existencia de autoridades con capacidad de ejercer una cierta supervisión o control, ha multiplicado en los últimos años las *burbujas* especulativas y las crisis financieras subsiguientes, que han amenazado economías como la mexicana, la brasileña, la argentina, la indonesia e, incluso, la de un gigante económico como Japón, dotando de mayor inestabilidad al sistema. Incluso un conocido especulador internacional como Georges Soros ha señalado los riesgos que pueden derivarse del ingente *stock* de activos financieros que se mueven sin control en los mercados y el premio Nobel de Economía, James Tobin, propuso hace ya tres décadas la creación de una tasa o impuesto que gravase las transacciones financieras internacionales a corto plazo para así desincentivar esos movimientos especulativos (Martin y Schuman, 1996).

La organización espacial de estos flujos de capital es muy difícil de establecer, aunque si en los años sesenta y setenta su dirección predominante era Norte-Sur, tras la *crisis de la deuda* en los ochenta experimentó una brusca reorientación en favor de los movimientos entre países del Norte, con Estados Unidos como principal área de atracción. No obstante, el significado geográfico de unos movimientos de capital muy volátiles y en gran parte deslocalizados, que apenas tienen reflejo sobre los territorios, es bastante escaso.

Algo muy diferente es lo que ocurre con la *inversión exterior directa* (IED), aquella realizada por una empresa en otro país con objeto de abrir una filial, o bien de comprar empresas u otros activos locales (suelo, inmuebles...) e implantarse en ese territorio. En las dos últimas décadas también se han difundido con rapidez las denominadas *nuevas formas de inversión*, en donde la aportación prioritaria de capital se sustituye ahora por alianzas estratégicas con empresas locales para realizar proyectos conjuntos, controlar mercados, etc. A diferencia del comercio exterior o la inversión en cartera, la IED se traduce en un trasvase de capacidad productiva y empleo, es origen de diversos flujos espaciales (mercancías, capitales, trabajadores, tecnología, ór-

denes, información...) y tiene cierta permanencia temporal, aspectos que la dotan de una mayor consistencia desde el punto de vista territorial.

Más allá de las oscilaciones cíclicas inherentes al cambiante dinamismo de la economía mundial, la IED crece en las últimas décadas a un ritmo muy superior al registrado por la producción y el comercio internacionales. Según la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo), mientras en 1980 su volumen total fue de 54.945 millones de dólares, esa cifra se elevó a 202.782 en 1990 y hasta 1.491.934 en 2000. El constante aumento en el número de firmas que optan por una estrategia de transnacionalización, junto con los importantes movimientos de capital protagonizados por las fusiones y absorciones en determinados sectores (banca, medios de comunicación, electrónica e informática, automóvil, compañías aéreas, distribución comercial, telecomunicaciones...), que a menudo afectan a empresas de países diversos empeñadas en alcanzar una escala mundial y un control oligopolístico del mercado, están en la raíz de ese espectacular incremento. Baste señalar, por ejemplo, que según datos de la propia UNCTAD, el volumen de capital invertido en procesos de fusión/absorción de compañías fue de 150.000 millones de dólares en 1990, de 186.000 millones en 1995 y de 1.136.000 millones en 2000. Si en la primera fecha el sector más afectado fue el industrial (53 % de la inversión total), seguido por el de servicios (45 %), al finalizar el siglo se había producido ya una inversión en la jerarquía, siendo mucho más importantes las fusiones y absorciones dentro del sector terciario (73 % de la inversión total) que del industrial (26 %), en tanto el sector primario sólo mantiene unas cifras residuales (1 %).

Como en los casos anteriores, la distribución espacial no ha quedado al margen de todo ese conjunto de transformaciones, reforzando también en este caso la secular hegemonía ejercida por Europa occidental, América del Norte y Japón, que en 2000 concentraron un 80 % de las llegadas de capital asociadas a la IED y hasta un 90 % de las salidas registradas (cuadro 6.4).

Los densos flujos de capital en el interior de una Unión Europea sin fronteras que limiten su circulación explican su primacía actual sobre cualquier otra región. Frente al carácter netamente exportador que presentan tanto ésta como Japón destaca la situación inversa de Estados Unidos —y, en consecuencia, de toda América del Norte— que desde los años ochenta se convirtió en principal destino de la IED procedente del resto del mundo, con un ritmo anual de incremento en cuanto a la recepción de capitales sólo superado por el de China en la última década. El mapa de la figura 6.3b refleja con nitidez esos desequilibrios espaciales en los movimientos de capital, poniendo una vez más de manifiesto la exclusión de casi todo el continente africano, la modesta inserción aún de la ex Unión Soviética y la Europa oriental, o el escaso volumen proporcional recibido por América Latina y el Asia Sudoccidental.

Ese desigual interés del capital internacional por los países y regiones del tercer Mundo se acompaña por una valoración también muy desigual respecto a los beneficios y riesgos potenciales que pueden derivarse de su presencia.

Los defensores de incentivar la inversión extranjera suelen destacar que esa inyección de capitales en economías con escasos excedentes internos pueden promover nuevas actividades, crear empleos directos e inducidos y generar nuevas fuentes de ingresos, difundir tecnologías y *buenas prácticas* de gestión entre el empresariado local, aumentar las exportaciones y acceder a nuevos mercados. No obstante, también

CUADRO 6.4. *Evolución de la inversión exterior directa por regiones del mundo, 1970-2000*

REGIONES	*1970*	*1980*	*1990*	*2000*
	Millones de dólares			
MUNDO				
— Entradas	12.586	54.945	202.782	1.491.934
— Salidas	14.141	53.674	233.315	1.379.493
EUROPA OCCIDENTAL				
— Entradas	5.207	21.427	96.803	832.067
— Salidas	5.104	24.065	129.531	1.018.391
AMÉRICA DEL NORTE				
— Entradas	3.083	22.725	56.004	367.529
— Salidas	8.521	23.328	36.219	212.468
JAPÓN				
— Entradas	94	278	1.753	8.322
— Salidas	355	2.385	48.024	31.558
OTROS P. DESARROLLADOS				
— Entradas	1.093	2.099	10.014	19.558
— Salidas	130	565	2.788	8.856
ÁFRICA				
— Entradas	747	380	2.483	8.694
— Salidas	2	1.119	2.103	1.481
AMÉRICA LATINA				
— Entradas	1.438	7.485	10.282	95.405
— Salidas	29	1.129	3.163	21.748
ASIA CENTRAL y OCCIDENTAL				
— Entradas	168	-3.162	2.145	2.583
— Salidas	—	586	-496	1.285
ASIA ORIENTAL y MERIDIONAL				
— Entradas	570	2.791	15.344	28.420
— Salidas	—	376	8.631	19.367
CHINA				
— Entradas	50	767	6.762	102.703
— Salidas	—	82	3.278	60.290

FUENTE: UNCTAD, 2002.

existen contrapartidas que, en ocasiones, pueden ser muy elevadas. Por un lado, las entradas netas de capital se ven atenuadas por la repatriación de beneficios (un 30 % de la inversión realizada en promedio) y las ayudas concedidas a menudo por los gobiernos para atraer a las empresas (subvenciones y exenciones fiscales, cesión de suelo...). Al tiempo, existe el riesgo de utilizar algunos territorios de estos países como simple plataforma de exportación, con plantas de ensamblaje que generan escasos efectos multiplicadores sobre el entorno, además de provocar un aumento de las importaciones (de componentes, servicios, etc.) que moderan el saldo positivo de la balanza comercial. La explotación de una mano de obra sin apenas derechos, cuando lo

que se busca es un simple abaratamiento de costes, o los daños ambientales derivados de una *explotación intensiva y con escasas restricciones* de los recursos naturales, resultan consecuencias también visibles en bastantes ocasiones: Sólo un análisis individualizado de los impactos ocasionados por *la IED sobre cada territorio podrá*, pues, permitir un diagnóstico cuyo balance final —positivo o negativo— no está determinado de antemano.

La polarización de los flujos de tecnología

La *información y el conocimiento* se han convertido en factores estratégicos para elevar la competitividad de las empresas y los territorios, pero también para *avanzar hacia formas de desarrollo territorial donde* resulten compatibles un cierto ritmo de crecimiento económico con el bienestar social y la sostenibilidad ambiental. La noción de *territorios que aprenden o regiones inteligentes (learning regions)*, definidas por Florida como aquellas «depositarias y generadoras de conocimientos e ideas, que poseen el ambiente y las infraestructuras que *facilitan los flujos de conocimientos, ideas y prácticas de aprendizaje*» (Florida, 1995: 527), ha cobrado creciente interés, tanto a la hora de diagnosticar las claves de ciertos fenómenos de dinamización territorial, como en las propuestas para avanzar hacia un desarrollo territorial de mayor calidad.

Aunque la *innovación* y el *aprendizaje* colectivo pueden presentar formas muy diversas, es a la innovación tecnológica, definida por la OCDE como la «aplicación productiva de una invención», que permite mejorar los procesos de trabajo (calidad, productividad...), los productos (diseño, diferenciación y certificación...), su comercialización o la gestión de las empresas, a la que mayor importancia suele concederse. Desde esa perspectiva, la *brecha tecnológica* existente entre unos cuantos países de la Tríada que concentran el esfuerzo de investigación y desarrollo tecnológico (I+D) con relación al resto del mundo no ha hecho sino ahondarse con el paso del tiempo. Así, por ejemplo, en el año 2000 los países de la OCDE concentraron casi un 85 % de las *inversiones en I+D realizadas* en el mundo, equivalentes a 602.899 millones de dólares. En su interior, sólo Estados Unidos, Japón y Alemania reunieron el *72,4 %* de esa cifra, proporción que se eleva al 92,7 % de incluir a los seis que les siguen en orden de importancia (Francia, Reino Unido, Corea del Sur, Italia, Canadá y Países Bajos), frente al escaso peso relativo de los otros veinte miembros. Fuera de ese ámbito, tan sólo China, Rusia y Taiwan muestran inversiones significativas en este aspecto.

Debido a esa intensa concentración espacial de la capacidad para generar innovaciones, la transferencia tecnológica entre países y regiones se constituye en estrategia clave para atenuar los contrastes, bien mediante su adquisición como tecnología *incorporada en los productos importados* —sobre todo los pertenecientes a los sectores considerados como de *alta tecnología*— o mediante la compra de patentes y servicios de asistencia técnica a las empresas o centros públicos de investigación del mundo desarrollado que son sus propietarios.

Según Archibugi y Lundvall (2001), uno de los componentes menos conocidos —aunque de importancia creciente— del proceso de globalización es el referido a esos flujos de tecnología que, con importantes restricciones en determinados casos,

atraviesan el mundo. Señalan así la existencia de un cierto *tecnoglobalismo*, reflejado en la explotación internacional de la tecnología producida nacionalmente por un creciente número de empresas transnacionales que obtienen importantes ventajas competitivas de un esfuerzo tecnológico realizado mayoritariamente en su país de origen y que se exporta a sus filiales o se vende a otras empresas. Pero también, y de modo ya *significativo*, en la *cooperación tecnológica internacional* realizada entre empresas, universidades y centros de I+D que realizan proyectos y publicaciones conjuntos, intercambian profesionales, etc.

La medición de estos flujos tecnológicos es aún bastante deficiente ante la escasez de estadísticas disponibles, pero permite apuntar algunas tendencias significativas. Es el caso del registro de patentes, que sólo entre 1991-1997 creció un 93,6 % en el seno de la OCDE, o de las ventas internacionales de tecnología no incorporada (patentes y servicios), que en los años noventa también se elevaron a un ritmo superior al de las variables consideradas hasta ahora, con Estados Unidos como principal país exportador, *aún a considerable distancia del resto. Su potencial científico-técnico*, pero también el poder de penetración de sus empresas en los mercados, se alían para *justificar tal primacía.*

Muy distinta, en cambio, es la imagen que ofrece hoy el comercio de manufacturas *pertenecientes a los sectores industriales calificados como de alta intensidad tecnológica* (electrónica e informática, telecomunicaciones, óptica e instrumentos de precisión, aeronáutica y aeroespacial, químico-farmacéutica, biotecnología...). En el transcurso de la última década, las estrategias descentralizadoras aplicadas por numerosas transnacionales, que han desplazado aquellos segmentos de menor valor añadido y ciertas tareas de ensamblaje *a países de bajos costes* (India, China, México...), con mercados en expansión, una mano de obra flexible con cierta formación y/o una buena accesibilidad a los mercados finales, han transformado con rapidez la imagen también muy polarizada dominante hasta entonces (cuadro 6.5).

Así, pese a que Estados Unidos, Japón y Alemania aún continúan siendo los principales exportadores mundiales en productos de alta tecnología, a cierta distancia del resto, los países desarrollados en conjunto vieron disminuida su presencia relativa en las ventas desde el 82 % que detentaban en 1990, al 66 % correspondiente al año 2000. Sólo países como Canadá o Irlanda, destino preferido para muchas filiales de compañías estadounidenses, *registraron tasas de crecimiento próximas a* las del mundo en desarrollo, *que duplicó su proporción en las exportaciones totales durante* esa década. Junto al espectacular aumento registrado por la industria maquiladora ubicada *en la frontera norte y la región central de México tras la firma del Tratado de Libre* Comercio con Estados Unidos y Canadá, que atrajo a multitud de filiales de empresas estadounidenses, japonesas o europeas, junto a unos pocos proveedores locales, destaca igualmente el dinamismo de algunos países del Asia Pacífico, donde la relación entre empresas transnacionales y de origen local muestra, a menudo, un mayor equilibrio.

Esta nueva constatación del diferente comportamiento de los territorios frente al nuevo marco de relaciones que supone la globalización hace necesario prestar una atención especial a los que, con sus decisiones y estrategias de localización, pueden considerarse responsables principales de tal heterogeneidad.

Cuadro 6.5. *Exportaciones de productos manufacturados de alta tecnología, 1990-2000*

REGIONES	*1990 (millones dólares)*	*% Total*	*2000 (millones dólares)*	*% Total*	*Evolución 1990-2000 (%)*
MUNDO	491.005,0	100	1.381.500,2	100	181,4
PAÍSES DESARROLLADOS	402.076,9	81,9	913.127,5	66,1	127,1
— Estados Unidos	99.649,1		225.903,4		126,7
— Japón	77.638,9		152.120,7		95,9
— Alemania	55.877,0		103.213,1		84,7
— Reino Unido	36.310,5		86.281,5		137,6
— Francia	31.933,2		71.602,9		124,2
— Países Bajos	17.394,4		51.200,6		194,3
— Canadá	10.655,4		32.294,7		232,9
— Irlanda	6.640,2		27.723,1		386,3
— Italia	16.841,1		35.467,7		64,6
— Suecia	8.454,5		21.205,5		150,8
— Resto países desarrollados	40.682,6		106.114,3		160,8
PAÍSES EN DESARROLLO	77.800,5	15,8	447.524,5	32,4	475,2
— Singapur	19.128,5		81.124,9		324,1
— Corea del Sur	13.457,1		61.822,7		359,4
— China (+Hong Kong)	9.110,6		62.033,7		580,9
— Malasia	7.688,2		51.685,6		572,3
— México	1.183,1		46.928,1		3.866,5
— Resto América Latina	2.452,0		11.248,8		358,8
— Resto países en desarrollo	24.781,0		132.680,7		435,4
PAÍSES EN TRANSICIÓN (Ex URSS+ Europa Este)	11.127,6	2,3	20.848,2	1,5	87,4

Fuente: UNCTAD, 2002.

3. *Los protagonistas de la globalización económica*

Los actores que protagonizan el conjunto de transformaciones que venimos identificando son, *sin duda, múltiples*. No obstante, las grandes empresas y grupos económicos de carácter transnacional, junto con los organismos e instituciones internacionales que establecen el sistema de normas que regula los mercados de productos y factores, *pueden considerarse los de mayor relevancia en el momento actual*, ganando en importancia relativa frente al anterior protagonismo de los Estados-nación. De ahí la necesidad de conocer las claves de su actuación, o algunos de los efectos más evidentes que se derivan para los territorios.

Crecimiento y estrategias de las multinacionales: una nueva geografía empresarial

En un ensayo sobre *Las compañías multinacionales y la ley del desarrollo desigual*, publicado originariamente en 1971, Stephen Hymer afirmaba: «Desde el inicio de la revolución industrial ha existido una tendencia al incremento del tamaño de la empresa, pasando del *taller* a la *factoría*, a la *compañía nacional* y a la *compañía multidivisional*, hasta llegar, en la actualidad, a la *compañía multinacional*. Este crecimiento ha sido cualitativo a la vez que cuantitativo. Con cada uno de estos pasos, la empresa ha ido adquiriendo una estructura administrativa más compleja para coordinar sus actividades, así como una mayor capacidad de control para planificar su supervivencia y su crecimiento». Según su pronóstico, el proceso tendía a incrementarse en las décadas siguientes y podría conducir a situaciones de oligopolio en las que unas pocas empresas tendrían capacidad para controlar los mercados de ciertos productos en todo el mundo. Y concluía afirmando: «En ese instante, habrá nacido una nueva estructura de la organización industrial internacional y una nueva división internacional del trabajo» (Hymer, 1982: 92-93). Lo ocurrido desde entonces parece confirmar plenamente tales previsiones, tal como demuestran algunos indicadores básicos que exigen, previamente, definir con claridad ciertos conceptos.

Las empresas *multinacionales* son aquellas que han superado la simple estrategia exportadora y cuentan con centros de trabajo implantados en más de un país. Se definen también a menudo como *transnacionales*, por generar densos flujos materiales e inmateriales que superan las fronteras interestatales y contribuyen a desnacionalizar las economías. Tienen, por tanto, un carácter multilocalizado, con diversos establecimientos que organizan su actividad en función de una estrategia de conjunto decidida desde su sede central —aunque en ocasiones el grado de descentralización sea elevado—, por lo que pueden entenderse como verdaderas *empresas red*.

Desarrolladas, sobre todo, a partir de la depresión de 1929, que impulsó a determinadas grandes empresas de Estados Unidos a buscar nuevos mercados, su crecimiento en las dos últimas décadas ha resultado espectacular, generalizándose su presencia en la mayoría de actividades económicas y afectando a empresas de dimensiones cada vez menores. Según datos de la UNCTAD, en el año 2000 su número total se estima en unas 63.000 firmas, que cuentan con más de 800.000 filiales repartidas por el mundo hasta representar un tercio de la producción total obtenida al finalizar el siglo. Buena muestra de su dinamismo puede ser la comprobación de que el valor añadido de la producción generada por las filiales de estas empresas, estimado en el 5,7 % del total mundial en 1982, alcanzó ya el 10,0 % en 2000, con un volumen de empleo directo que también creció de 17,4 a 45,6 millones de trabajadores durante ese período (Martínez Estévez, 2002).

Otra manera de medir su potencial económico es comparar su cifra de negocios con el PIB de los diferentes países, aunque se trata de indicadores que miden variables no homogéneas (valor total de las ventas en el primer caso; valor añadido bruto en el segundo), sí permiten considerar su *peso económico* relativo y, por tanto, su capacidad de negociación o su poder. Según De Grauwe y Camerman (2002), si en 1980, entre las 100 mayores unidades económicas del mundo se contabilizaban 57 Estados por sólo 43 empresas, veinte años después esas cifras se equilibran, con 51 y

49 respectivamente. Colocados en orden decreciente, la primera empresa del mundo por su cifra de negocios, General Motors, ocuparía el puesto 23, con unas ventas de 176.500 millones de dólares en 2000, superiores al PIB de casi un 90 % de los Estados independientes del mundo, incluyendo algunos de la Unión Europea de los 15 (*Dinamarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Portugal, Luxemburgo*), *junto con todos los* nuevos socios incorporados en 2004 (cuadro 6.6). Una última cifra a considerar puede ser la de que sólo las 100 mayores empresas controlaban en esa fecha un 7 % de todos los bienes y servicios obtenidos en el mundo, así como una cuarta parte del comercio internacional.

Con todo, estas cifras están aún lejos de medir el verdadero poder de grupos económicos que controlan numerosas empresas mediante participaciones mayoritarias en su capital y sus consejos de administración, tomando así decisiones que pueden afectar de modo directo la vida de millones de personas. *Más aún cuando su presencia resulta especialmente destacada en aquellos sectores intensivos en capital y/o* tecnología (automóvil, aeronáutica, petróleo, informática y telecomunicaciones, banca...) o ligados al consumo final (distribución comercial, ocio, medios de comunicación...) que ejercen fuertes efectos de arrastre sobre el conjunto de la economía.

Esa imparable tendencia en favor de la transnacionalización debe relacionarse con las numerosas ventajas comparativas que pueden derivarse de esa estrategia para los que están en condiciones de asumirla. Por una parte, permite obtener economías de escala al ampliar los mercados de venta, compensar la atonía de unos mediante la incorporación de otros nuevos y prolongar el ciclo de vida de ciertos productos. Por otra, también posibilita aprovechar las ventajas comparativas de cada territorio en relación con los recursos que pueda ofrecer: materias primas abundantes, mano de obra barata, servicios técnicos e infraestructuras de calidad, ayudas públicas o exenciones fiscales, buena accesibilidad, etc. Finalmente, localizarse en diversos países también permite sortear con mayor facilidad cualquier tipo de restricciones impuestas por un Estado a la circulación de capitales o la transferencia de beneficios mediante la compraventa de productos entre filiales de la misma empresa, a precios que se sitúan al margen del mercado, lo que supone la posibilidad de trasladar espacialmente los beneficios.

Mayor importancia aún tienen aquí los componentes espaciales de ese crecimiento, que pueden analizarse desde una doble perspectiva: considerando la ubica*ción de las sedes centrales de esas grandes firmas*, desde donde se dirige su actividad diaria y se concentra el poder de decisión, o bien las estrategias que guían la localización de sus filiales y los cambios acaecidos en los criterios de distribución espacial, consecuencia y causa a la vez del proceso de globalización.

Con relación al primero de estos aspectos (figura 6.4.), la primera posición ejercida por las compañías con origen y capital mayoritario procedente de Estados Unidos a lo largo de todo el siglo XX aún se mantiene a su finalización, hasta representar 37 de las 100 mayores en el año 2000. Pero su proporción sobre el total tiende a reducirse desde los años sesenta, por lo que las originarias de la Unión Europea (31) y Japón (22) compiten ya en numerosos sectores, dejando apenas una décima parte del total para las que tienen su sede en otros países, con Suiza, Corea del Sur y China a la cabeza.

Las transformaciones recientes en sus estrategias espaciales son aún más importantes desde la perspectiva que aquí interesa destacar, con una progresiva diversifi-

CUADRO 6.6. *Mayores unidades económicas del mundo en 1980 y 2000 (miles millones dólares)*

	Países / Empresas 2000	*PIB/Ventas*		*Países / Empresas 1980*	*PIB/Ventas*
1.	Estados Unidos	9.882,8	1.	Estados Unidos	2.582,5
2.	Japón	4.677,1	2.	Unión Soviética	1.212,0
3.	Alemania	1.870,1	3.	Japón	1.152,9
4.	Francia	1.413,4	4.	R. F. Alemana	827,8
5.	Reino Unido	1.286,3	5.	Francia	627,7
6.	China	1.076,9	6.	Reino Unido	442,8
7.	Italia	1.068,5	7.	Italia	368,9
8.	Canadá	689,5	8.	China	283,2
9.	Brasil	595,5	9.	Brasil	243,2
10.	México	574,5	10.	Canadá	242,5
11.	España	555,0	11.	España	199,8
12.	India	474,3	12.	Países Bajos	161,4
13.	Corea Sur	457,2	13.	India	159,4
14.	Australia	394,0	14.	México	144,0
15.	Países Bajos	364,9	15.	Australia	142,2
16.	Argentina	285,0	16.	Polonia	139,8
17.	Rusia	251,1	17.	R. D. Alemana	120,9
18.	Suiza	240,3	18.	Bélgica	119,8
19.	Bélgica	231,0	19.	Suecia	111,9
20.	Suecia	227,4	20.	Suiza	106,3
21.	Turquía	199,9	21.	*Exxon*	103,1
22.	Austria	191,0	22.	Checoslovaquia	100,9
23.	*General Motors*	176,6	23.	Nigeria	85,5
24.	*Wal Mart*	166,8	24.	*Royal Dutch Shell*	77,1
25.	*Exxon*	163,9	25.	Austria	76,5
26.	Hong Kong	163,3	26.	Sudáfrica	67,0
27.	*Ford Motor*	162,6	27.	Argentina	66,4
28.	Polonia	162,2	28.	Dinamarca	66,3
29.	Dinamarca	160,8	29.	Turquía	66,0
30.	*Daimler Chrysler*	160,0	30.	Indonesia	61,8
31.	Indonesia	153,3	31.	*Mobil*	59,5
32.	Noruega	149,3	32.	Corea del Sur	58,6
33.	Arabia Saudí	139,4	33.	Yugoslavia	58,5
34.	Sudáfrica	125,9	34.	*General Motors*	57,7
35.	Tailandia	121,9	35.	Venezuela	54,2
36.	Venezuela	120,5	36.	Rumanía	52,0
37.	Finlandia	119,8	37.	*Texaco*	51,2
38.	*Mitsui*	118,6	38.	Noruega	51,6
39.	*Mitsubishi*	117,8	39.	*British Petroleum*	48,0
40.	*Toyota*	115,7	40.	Finlandia	47,3
41.	Grecia	112,0	41.	Hungría	45,0
42.	*General Electric*	111,6	42.	Grecia	42,2
43.	Israel	110,3	43.	*Standard Oil California*	40,5
44.	*Itochu*	109,1	44.	Irak	39,5
45.	*Royal Dutch Shell*	105,4	45.	Bulgaria	37,4
46.	Portugal	103,9	46.	*Ford Motor*	37,1
47.	Irán	99,0	47.	Argelia	36,4
48.	Egipto	98,7	48.	Filipinas	34,4
49.	*Sumitomo*	95,7	49.	Colombia	31,6
50.	Irlanda	94,4	50.	Tailandia	31,1

FUENTE: Banco Mundial, *Fortune* y elaboración propia.

Número de empresas
1 10 30 60 239

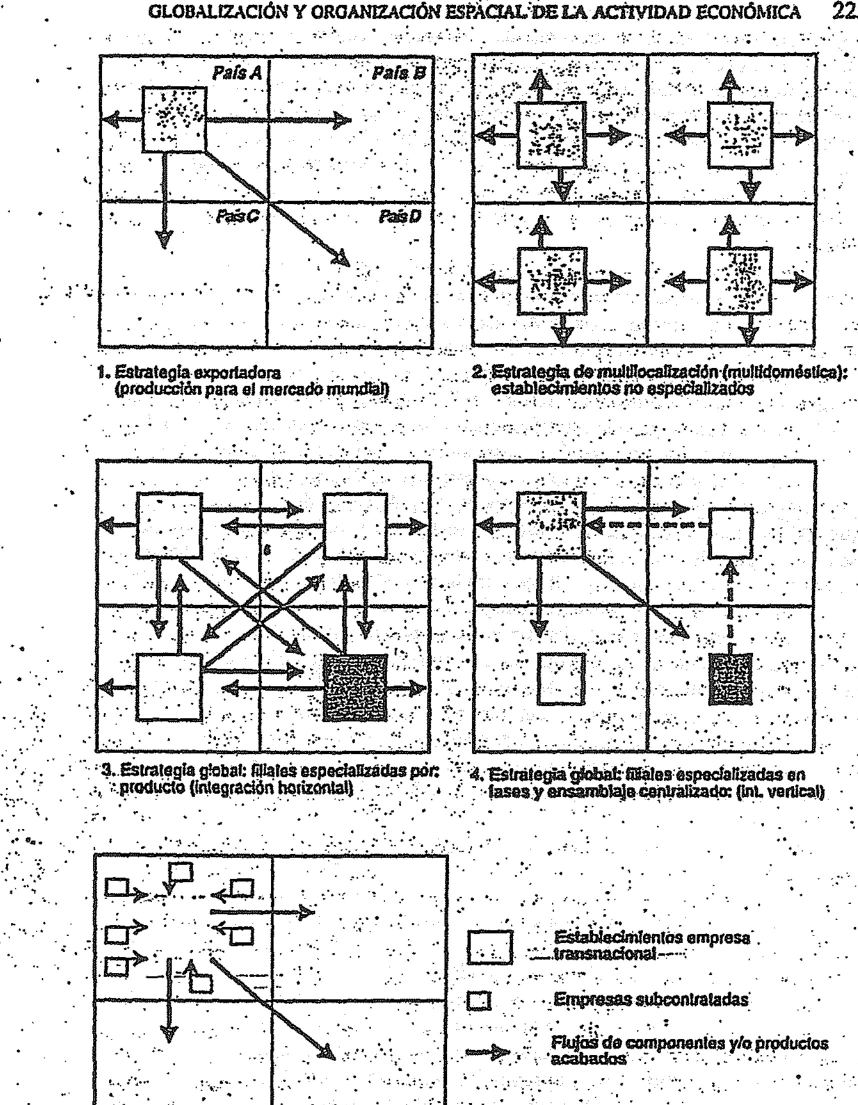
FUENTE: *Fortune.*

FIG. 6.4. *Localización de las sedes sociales de las 500 mayores empresas del mundo en 2000.*

cación de comportamientos que hace mucho más compleja la geografía empresarial y puede favorecer, según los casos, una tendencia hacia la estandarización o la especialización de los territorios (Dicken, 1998), tal como intenta reflejar de modo sintético la figura 6.5.

Ante todo, hay que tener presente que la mayoría de firmas transnacionales parece seguir un proceso de decisión espacialmente jerarquizado, en el que «la empresa elige primero una gran zona geográfica (un continente de la Tríada, por ejemplo Europa), después un país en esa zona (por ejemplo Francia en Europa), y finalmente una región y una ciudad dentro de ese país» (Mayer y Mucchielli, 1999: 160). Durante décadas, los lugares elegidos en cada país para llevar a cabo su actividad mantuvieron escasas relaciones entre sí, pues la función prioritaria que justificaba su instalación era la de abastecer en bienes o servicios un mercado nacional considerado rentable mediante la reproducción de la organización y actividades desempeñadas en su país de origen. A esa estrategia, que Porter (1986) calificó como *multidoméstica*, en la que las filiales actuaban como simples réplicas de la firma matriz con un tamaño adaptado al mercado de acogida, le correspondía una ubicación prioritaria en las grandes ciudades y los nodos de comunicación bien situados para abastecer a los consumidores de cada uno de esos países y, en su caso, recibir las materias primas, escaseando en cambio las exportaciones.

En la actualidad, ese comportamiento *clónico* continúa dominando las estrategias de implantación de la mayoría de firmas transnacionales que centran su atención en el servicio directo al cliente y reproducen el mismo tipo de establecimiento en todos los lugares, contribuyendo así a esa progresiva homogeneización que muchos asocian con el proceso de globalización y que alcanza su mejor exponente en los espacios del consumo y ocio de masas. Los hipermercados y supermercados, las cadenas de franquicias en sectores como la comida rápida o la moda, las grandes cadenas hoteleras, etc., son ejemplo paradigmático de esta situación, que alcanza un valor



FUENTE: Adaptado de P. Dicken, J. Savary y J. Chesnais.

FIG. 6.5. *Estrategias espaciales de las empresas transnacionales.*

simbólico en casos como el de la empresa McDonald's, que con sus más de 40.000 restaurantes de comida rápida en 148 países (más de 300 en España en 2001) y sus 46 millones de clientes diarios, se convirtió en un fenómeno no sólo económico sino también cultural, reflejo de los éxitos pero también de los riesgos de este proceso, hasta convertirla a menudo en blanco de las iras de los militantes antiglobalización (figura 6.6). Idéntica estrategia *multidoméstica* muestran aún actividades industriales que fabrican bienes simples y de difícil segmentación para el consumo de la población, desde bebidas o comida envasada, a calzado deportivo, etc.

Pero el rasgo distintivo de los últimos tiempos es la generalización de *estrategias globales en la mayoría de sectores industriales, donde las filiales existentes en* cada país ya no reproducen el mismo tipo de actividad y obtienen los mismos productos, sino que se especializan en la fabricación de ciertos componentes que luego pueden ensamblarse en otro lugar, o en modelos específicos dentro de la gama total que oferta la empresa, con una escala de producción adaptada ya en todos los casos al mercado mundial. En unos casos, los flujos que se establecen tienen un sentido horizontal, entre establecimientos que se intercambian productos semielaborados y fabrican también algunos bienes acabados. En otros, el ensamblaje final se concentra en unos pocos centros de trabajo, mientras el resto sólo produce componentes o semielaborados, lo que da origen a flujos más jerarquizados en sentido vertical, que a menudo desbordan la propia empresa y se prolongan en la red de proveedores y firmas subcontratadas que suelen localizarse en su entorno próximo. La distribución territorial de la industria automovilística en Europa a mediados de los años 90 era fiel reflejo de esa forma de organización, con una clara división espacial del trabajo que propiciaba la fragmentación de la cadena productiva y la especialización de los territorios en función de sus condiciones específicas: concentración de la producción de vehículos de gama alta —que compiten en calidad y diferenciación del producto— en países centrales como Alemania o Francia, *sede también de algunas grandes firmas, frente a la dispersión de los vehículos de gama baja* —que compiten prioritariamente en costes— *por los países de la periferia europea, en donde productores como España se enfrentan a la creciente competencia de la Europa oriental* (figura 6.7).

En todos los casos, este tipo de estrategia multiplica los intercambios comerciales, financieros y tecnológicos intraempresariales e intrasectoriales, al tiempo que también refuerza una división internacional del trabajo que jerarquiza cada vez más los territorios según las funciones que estas empresas red les asignan. Eso tiene un reflejo directo en aspectos tan concretos como la cantidad, calidad y estabilidad del empleo generado en cada caso, la mayor o menor vinculación con las empresas locales, o su impacto ambiental. El abstracto espacio de los flujos y el mucho más concreto de los lugares demuestran en estos casos ser indisociables a la hora de entender el desigual dinamismo de los territorios. También se pone así en evidencia la creciente capacidad negociadora de unas grandes empresas que, al poder optar entre localizaciones alternativas, están en condiciones de exigir contrapartidas a los gobiernos locales, regionales e, incluso, estatales para asentarse o mantenerse en un área. Se entienden de este modo afirmaciones como las de Ramonet (1999: 29), para quien «asistimos a un espectáculo insólito: el de un ascenso de la potencia de las empresas planetarias frente al que los contrapoderes tradicionales parecen cada vez más impotentes. Por vez primera, el fenómeno principal de nuestra época, la globalización, no está siendo pi-

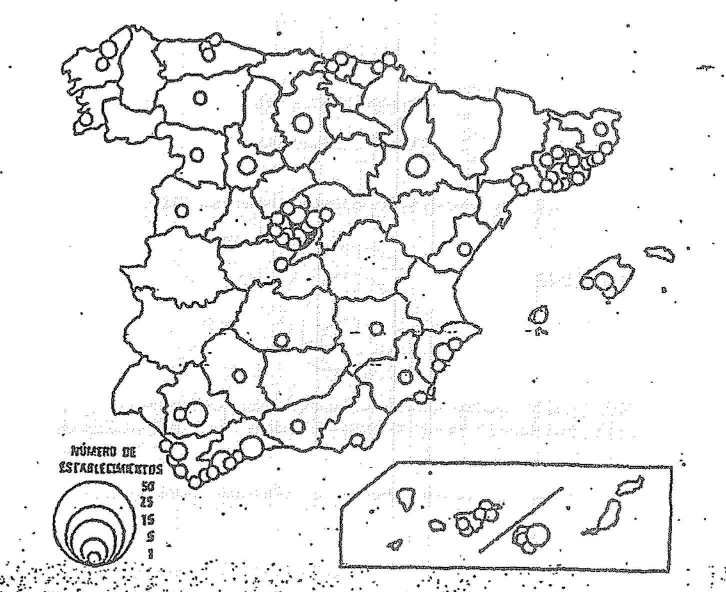


FIG. 6.6. *Localización de restaurantes McDonald's en el mundo y en España.*

Ensamblaje de vehículos:

Modelos de gama alta — Modelos de gama baja

Mixtos — Vehículos todoterreno

Escala: miles de empleos (establecimientos > 10.000)

93 Año de inicio de actividad (>1991) — 60, 40, 20

FUENTE: G. Bordenave-Y. Lung, «L'internationalisation de l'industrie automobile dans l'espace européen», en M. Savy-P. Veltz dirs., *Économie globale et reinvention du local*, París, DATAR-Éditions de l'Aube, 1995, p. 62.

FIG. 6.7. *Geografía de la industria automotriz en Europa, a mediados de los año noventa.*

lotado por los Estados que, frente a las empresas-gigantes, pierden progresivamente sus prerrogativas».

No obstante, frente a esa simple contraposición entre Estado y empresas, o entre actores públicos y privados, la verdadera comprensión de las claves que impulsan el modelo de *globalización liberal* hoy imperante exige considerar la actuación de un tercer actor, cuya influencia efectiva sobre la evolución reciente de la economía y los territorios no puede ser desdeñada en absoluto.

LA GLOBALIZACIÓN Y SUS REGLAS: LA INTERVENCIÓN DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES

Tal como se afirma en el reciente informe elaborado por una organización no gubernamental sobre los efectos de la globalización, que ya fue mencionado en páginas precedentes, «la interacción global, más que el aislamiento, ha sido la base del progreso económico mundial. El comercio —junto con las migraciones, la comunicación y difusión del conocimiento científico y tecnológico— ha ayudado a vencer el dominio de una pobreza lacerante y la generalización de los *desagradables, embrutecidos y breves* modos de vida que caracterizaron este mundo. Y, aun así, pese a todo el progreso, la vida todavía resulta desagradable, embrutecida y breve para una gran parte de la población mundial» (OXFAM, 2002: 17). Opinión no muy distante a la del premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, quien a este respecto señala: «Creo que la globalización —la supresión de barreras al libre comercio y la mayor integración de las economías nacionales— puede ser una fuerza benéfica y su potencial es el enriquecimiento de todos, particularmente los pobres; pero también creo que para que esto suceda es necesario replantearse profundamente el modo en que la globalización ha sido gestionada, incluyendo los acuerdos comerciales internacionales que tan importante papel han desempeñado en la eliminación de dichas barreras y las políticas impuestas a los países en desarrollo en el transcurso de la globalización» (Stiglitz, 2002: 11).

Las supuestas *ventanas de oportunidad* que, para sus defensores, puede abrir el proceso de integración económica y la evolución hacia un verdadero *mundo sin fronteras* —lejos aún de la situación presente— no se han materializado aún para buena parte de los territorios y las sociedades, que ven cómo se ahonda el foso de las desigualdades, tanto a escala mundial como en el interior de las regiones o las ciudades. Pese a afirmaciones como la expuesta en el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002, publicado por el Banco Mundial, en el sentido de que «las tasas de crecimiento más rápido se han registrado en aquellas partes del mundo en desarrollo que eran extremadamente pobres hace 20 años, pero que han hecho grandes esfuerzos por integrarse en el mercado mundial» (Banco Mundial, 2002: 15), algunos de los indicadores estadísticos que se comentarán más adelante discuten frontalmente tal diagnóstico.

Las reglas que guían este proceso globalizador están en la raíz de tal controversia, por lo que una breve referencia a la actuación de las instituciones internacionales ayudará no sólo a entender la actual situación, sino también sus posibilidades de transformación en un futuro próximo. Una referencia a las normas y el trato desigual que rigen el comercio internacional, a algunos efectos derivados de la desregulación financiera como el relativo a la proliferación de *paraísos fiscales*, o a los devastadores efectos en muchos países de las políticas ultraliberales exigidas por el Fondo Monetario Internacional para renegociar la deuda o la concesión de nuevos créditos, serán los aspectos a considerar.

La regulación del comercio internacional y el establecimiento de normas comunes que deben respetar los diferentes Estados y empresas del mundo se rigió durante décadas por los principios establecidos en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), aprobado en 1947 y ampliado mediante sucesivas rondas negociadoras. Tras la conocida como Ronda Uruguay (1986-1994), el 1 de enero de 1995 nació la Organización Mundial del Comercio, con sede en Ginebra, a la que pertenecen 146

países y que es la actual responsable de los acuerdos que regulan el comercio de mercancías y servicios, así como de los derechos relativos a la propiedad intelectual.

El principio esencial que ha regido su actuación hasta el presente ha sido el de eliminar aranceles y todo tipo de restricciones que puedan obstaculizar la libre competencia y la consiguiente expansión de los intercambios comerciales, al considerar que eso redunda en un crecimiento de la actividad económica, el empleo y el bienestar, por lo que resulta de especial importancia en los países con mayores déficit en materia de desarrollo. No obstante, los resultados alcanzados distan aún bastante de ese deseo y la existencia de desigualdades efectivas en el trato que se otorga a las producciones de los diferentes países resulta un primer factor explicativo.

Los países desarrollados de la Tríada aún mantienen importantes barreras proteccionistas para aquellos bienes que pueden ser sensibles a las importaciones procedentes del Tercer Mundo, como es el caso de numerosos productos agrarios y manufacturas intensivas en mano de obra. Para el año 2000 se estimó que sólo los subsidios agrarios en estos países ascendieron a unos 245.000 millones de dólares, con objeto de sostener unas producciones que no serían competitivas de no estar apoyadas financieramente. Las pérdidas estimadas para los exportadores agrarios de los países en desarrollo fueron, como contrapunto, de unos 20.000 millones de dólares, a los que se sumaron otros 30.000 millones en el caso de los productos textiles y de confección, ante la aplicación sólo parcial del denominado Acuerdo Multifibras que pretendía una liberalización progresiva hasta el 2005 (OXFAM, 2002).

Al mismo tiempo, y de forma paradójica, tanto Estados Unidos como la Unión Europea son exportadores netos de alimentos fuertemente subvencionados, lo que permite su venta a precios muy bajos que arruinan la viabilidad de numerosas explotaciones agrarias de los países en desarrollo, que apenas pueden competir en sus propios mercados internos con esas importaciones masivas de cereales, oleaginosas, lácteos, etc.

Por el contrario, el sometimiento al libre juego de las fuerzas del mercado en el caso de las restantes manufacturas y un creciente número de servicios, o de productos tropicales como el café, cacao, té, madera, etc., también juega en contra de estos últimos países por varias razones combinadas que ponen de manifiesto ese *doble rasero* denunciado desde numerosos frentes.

— La falta de protección para crear una industria nacional de bienes de equipo les condena a una especialización exportadora basada de forma exclusiva en sectores *maduros* o tradicionales y bienes de escaso valor, al contrario de lo ocurrido en los nuevos países industriales asiáticos de mayor éxito (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, China...), que sólo abrieron sus mercados a la competencia exterior en esos sectores estratégicos cuando sus empresas estuvieron en condiciones de competir con las extranjeras.

— Al mismo tiempo, el exceso estructural de oferta sobre demanda y el control de los mercados de consumo por algunas grandes empresas condena a los productores de numerosas materias primas a unos precios poco rentables, con tendencia a la baja y con fuertes diferencias interanuales que impiden planificar cualquier política económica a medio plazo al variar mucho los ingresos obtenidos. Según Khor (2001: 117), «la liberalización desequilibrada es una de las razones por las que los beneficios del comercio mundial se desvían en favor de los países ricos». Ejemplo particularmente

significativo puede ser el África subsahariana, donde el 50 % de sus exportaciones aún corresponden a materias primas agrarias o minerales: según Naciones Unidas, el precio medio de esas materias era un 20 % más bajo al finalizar el siglo que a comienzos de los años noventa, lo que le ha supuesto a la región unas pérdidas de ingresos equivalentes a más de la mitad de la ayuda recibida en ese tiempo en concepto de cooperación al desarrollo. Sólo con que los precios se hubieran mantenido, la proporción del comercio africano en el total mundial duplicaría la actual (NACIONES UNIDAS, 2001). Si se considera otro ejemplo que ofrece una perspectiva complementaria, entre 1980 y 2000 los precios internacionales del café cayeron un 64,5 %, los del cacao un 71,2 % y los del azúcar hasta un 76,6 %, generando graves crisis en países como Etiopía, Uganda, Ghana, Colombia, Guatemala, etc., que cuentan con un gran número de agricultores dedicados en exclusiva a su cultivo.

Finalmente, en el caso de las patentes y la transferencia de tecnología, el reciente Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual refuerza las restricciones a su difusión ante el mayor control que pueden ejercer las empresas propietarias, lo que ya ha provocado graves efectos en casos como el de los medicamentos. El enfrentamiento surgido entre numerosos gobiernos africanos y ONGs con las grandes compañías farmacéuticas en relación con el derecho al uso de medicamentos genéricos y mucho más baratos para el tratamiento de enfermedades como el SIDA, no es sino un primer eslabón de una cadena que continuará, probablemente, en próximos años de no modificarse los criterios actuales.

Notable influencia ejercen también las políticas que afectan a los flujos de capital, aspecto en el que la actuación de instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial resulta clave. Nacidas tras los acuerdos de Bretton Woods, en 1944, ejercen funciones reguladoras del sistema monetario internacional, pero también acciones de impulso a la actividad económica mediante la concesión de préstamos que suponen la negociación con los gobiernos de los países del Tercer Mundo y del antiguo bloque soviético, que suelen conducir al sometimiento de éstos a severos programas de ajuste, tendentes a lograr el equilibrio macroeconómico y asegurar la devolución del crédito.

El impulso conjunto de ambas instituciones, sobre todo desde los años ochenta, a todo un recetario de medidas de corte neoliberal identificadas con el llamado *Consenso de Washington*, aplicadas de forma homogénea a multitud de países con características socioeconómicas absolutamente dispares, ha contribuido de forma decisiva a generalizar unas políticas económicas basadas en tres principios esenciales, asociados al conocido como *pensamiento único*: liberalización de los mercados, austeridad fiscal y privatización del sector público.

Aunque en algunos países la reducción de los desequilibrios macroeconómicos permitió la llegada de inversión exterior, la apertura de nuevas empresas, el aumento de las exportaciones y un cierto crecimiento económico, los elevados costes sociales que a menudo han acompañado tales políticas se han convertido en argumento esencial para todos los movimientos alternativos al sistema:

— La apertura rápida y generalizada de sus mercados supuso la crisis de numerosas actividades y empresas locales, incapaces de resistir esa nueva competencia, con efectos directos sobre la pérdida de empleos, el aumento de la pobreza, o la emigración

de masas de campesinos hacia las ciudades, o desde éstas hacia los países desarrollados más próximos, con efectos políticos internos a menudo desestabilizadores, junto a problemas de integración en los países de acogida.

— Los programas de austeridad para reducir el gasto público redujeron las posibilidades de financiar servicios esenciales como la educación y la sanidad, o subsidiar productos básicos de consumo, como los alimentos y el combustible, empeorando las condiciones de vida de amplias capas de la población.

— La paralela privatización de servicios públicos como el abastecimiento de agua, el transporte urbano, la telefonía, etc., supuso a menudo la sustitución de un monopolio público por otro privado, con un encarecimiento de precios y la exclusión de ciertos grupos sociales y territorios poco rentables para la construcción o mantenimiento de las infraestructuras.

Un último efecto derivado de las reglas que rigen en la actualidad el proceso de globalización se asocia a la liberalización de los flujos de capitales. La desregulación en este ámbito favoreció una inestabilidad creciente del sistema financiero internacional en la última década del siglo pasado, además de propiciar la multiplicación de los denominados *paraísos fiscales* o territorios *off shore*. En el año 2000, la OCDE identificó en el mundo un total de treinta y cinco, localizados de forma mayoritaria en el Caribe y en diversos microestados de Europa y Oceanía, aunque otras instituciones públicas y organizaciones no gubernamentales elevan ese número hasta alcanzar casi el medio centenar (cuadro 6.7).

En ellos se permite la existencia de cuentas anónimas y protegidas por el secreto bancario, no existe legislación sobre el blanqueo de dinero y apenas hay presión fiscal, lo que propicia los fenómenos de corrupción y evasión fiscal en otros muchos países del mundo, o la proliferación de redes ilegales ligadas a actividades diversas —desde el terrorismo al narcotráfico— que encuentran en esa opacidad las condiciones idóneas para evadir cualquier tipo de control. Al mismo tiempo, en 27 de ellos se produce también la matriculación de buques bajo lo que se conoce como *pabellón* o *bandera de conveniencia*, que hoy acoge a una tercera parte de los 37.000 buques

CUADRO 6.7. *Paraísos fiscales en el mundo, junio 2000*

Países y territorios	*Países y territorios*	*Países y territorios*
Andorra	Guernesey	Nauru
Anguilla	Isla de Man	Nive
Antigua y Barbados	Islas Cook	Panamá
Antillas Holandesas	Islas Marshall	Samoa Occidental
Aruba	Islas Vírgenes Americanas	San Kitts y Nevis
Bahamas	Islas Vírgenes Británicas	San Vicente y Granadinas
Bahrein	Jersey	Santa Lucía
Barbados	Liberia	Seychelles
Belize	Liechtenstein	Tonga
Dominica	Maldivas	Turks y Caicos
Gibraltar	Mónaco	Vanuatu
Granada (Isl.)	Montserrat	

FUENTE: OCDE.

mercantes registrados. Además del pago de unos impuestos reducidos, esta situación permite a numerosos armadores no verse sometidos a las exigencias impuestas por la *Convención de Derechos del Mar* —que estos países no han firmado— en materia de derechos laborales para los marineros y control periódico de los buques, con los consiguientes riesgos para la seguridad del tráfico marítimo internacional reflejados en las catástrofes ambientales que tienen lugar de forma casi regular en las principales rutas.

En definitiva, las reglas que hoy dominan el proceso de globalización, junto a la actuación llevada a cabo por los actores privados y públicos que tienen mayor capacidad de influir sobre ese proceso, están provocando efectos muy diversos, que en bastantes casos ejercen una influencia directa sobre la organización interna y el dinamismo de los territorios. El último apartado de este capítulo aborda algunas de esas transformaciones, que a menudo se hacen visibles a través del cambio en los mapas que reflejan la distribución espacial de la población, las actividades o las condiciones socioeconómicas a diferentes escalas.

4. Impactos territoriales del proceso de globalización

Los procesos de globalización, que tejen una malla cada vez más densa y compleja de interrelaciones entre los territorios y las sociedades del mundo, tienen un impacto territorial muy diverso en función de las estructuras heredadas en cada caso, los recursos locales disponibles y la capacidad de respuesta mostrada por la población y las instituciones locales ante las nuevas condiciones y retos que se plantean. Pese a ello, existen ciertas tendencias dominantes que permiten establecer con aproximación sus efectos sobre las desigualdades socioeconómicas en el mundo, la geometría que adoptan las redes de transporte y telecomunicación por las que circulan los flujos que hoy construyen un verdadero sistema integrado de ámbito planetario, así como una referencia al creciente protagonismo detentado por una red de ciudades mundiales desde las que se gestiona y controla ese sistema.

LA PROFUNDIZACIÓN DE LAS DESIGUALDADES SOCIOECONÓMICAS INTERNACIONALES

En el prólogo de su libro sobre *Desarrollo y libertad*, Amartya Sen describe con brevedad y precisión una situación que, no por conocida, deja de ser una de las cuestiones clave a que se enfrenta la humanidad en este comienzo de siglo. Tal como plantea, «vivimos en un mundo de una opulencia sin precedentes, difícil incluso de imaginar hace cien o doscientos años. Pero no sólo se han registrado notables cambios en el terreno económico. Durante el siglo XX se ha consolidado el sistema de gobierno democrático y participativo como modelo superior de organización política... Vivimos por término medio mucho más que antes. Hoy en día, las diferentes regiones del mundo también mantienen más lazos que nunca, no sólo en el campo del comercio y de las comunicaciones, sino también en el de las ideas y los ideales interactivos. Y, sin embargo, también vivimos en un mundo de notables privaciones, miseria y opresión. Hay muchos problemas nuevos y viejos, y entre ellos se encuentra la persis-

tencia de la pobreza y muchas necesidades básicas insatisfechas, las hambrunas, la violación de libertades políticas fundamentales, la falta general de atención a los intereses y actuación de las mujeres y el empeoramiento de las amenazas que se ciernen sobre nuestro medio ambiente... La superación de estos problemas constituye una parte fundamental del ejercicio del desarrollo» (Sen, 2000: 15).

Sin ser, en absoluto, un problema nuevo, la evolución de las desigualdades internacionales parece lejos de avanzar en los últimos tiempos hacia un mayor equilibrio, hasta convertirse en uno de los principales factores que profundizan en lo que Ulrick Beck (2002) calificó como la sociedad del riesgo global. El reforzamiento de la competencia en un mundo más abierto y la diversa capacidad para enfrentarse a ella por parte de los territorios, las empresas y los individuos, acentúa la tendencia a generar *ganadores* y *perdedores* como resultado directo del actual proceso de globalización (Benko y Lipietz, 1994).

La progresiva reducción de los mecanismos de protección inherentes al *Estado de Bienestar*, que existían en una parte de los países del mundo, son el acompañamiento de unas tendencias liberalizadoras que acentúan la inseguridad: de las empresas frente a la competencia exterior; de los territorios desfavorecidos frente a las regiones prósperas y las grandes metrópolis; de los trabajadores frente a la amenaza del desempleo y la precariedad; de los ciudadanos ante su demanda de acceso a una educación pública de calidad o de protección frente a la enfermedad. La debilidad de las normas internacionales capaces de regular unos mercados financieros que *premian* o *castigan* las políticas económicas nacionales, junto a la escasa capacidad negociadora de numerosos gobiernos frente a los grandes grupos transnacionales, o la injusticia de un comercio internacional que perjudica de forma sistemática a los productores de materias primas y otros bienes intensivos en mano de obra, son también razones explicativas de las tendencias polarizadoras en el plano socioeconómico. Finalmente, la corrupción y falta de libertades en numerosos países del Tercer Mundo, que promueve una fuerte inequidad en la distribución social y espacial en el reparto de los ingresos disponibles, junto a los conflictos armados en algunos de ellos, contribuyen a ahondar en ellos el abismo de la pobreza.

Los resultados son muy evidentes con sólo observar algunos de los indicadores más frecuentes en las estadísticas internacionales que recopilan anualmente instituciones como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) o el Banco Mundial. Así, por ejemplo, si se ordenan los países del mundo según su aportación al PNB mundial y se agrupan en diez conjuntos homogéneos por el número de miembros que los integran (cuadro 5.8 y figura 6.8), puede observarse cómo una décima parte de los mismos concentra ya más del 85 % de la producción total del mundo en 2000, cuando esa proporción era tan sólo del 80 % veinte años antes. O que la mitad de los Estados independientes —cuya soberanía resulta más formal que efectiva— apenas logran reunir ahora el 1 % de la riqueza mundial, muy por debajo del 1,9 % que representa España.

En el extremo opuesto, la concentración del poder económico también parece reforzarse decididamente en el período en que se ha hecho patente el proceso de globalización: Estados Unidos incrementa su participación en el PNB mundial hasta el 28,9 % —tras la década de fuerte crecimiento de la administración Clinton— muy por encima aún de Japón (14,1 %) o Alemania (7,2 %), que le siguen a cierta distancia; similar tendencia hacia un incremento de su peso económico puede decirse de la Tríada en su conjunto (del 61,8 % en 1980 al 71,1 % en 2000), o de los países integrantes del G-7, que redujeron en cambio su presencia entre los habitantes del mundo (cuadro 6.9). El espectacular hundimiento económico de los Estados post-soviéticos,

CUADRO 6.8. *Concentración de la población y del PNB entre los países del mundo, 1980-2000*

% Países mundo	% Población 1980	% Población 2000	% PNB 1980	% PNB 2000
10	72,57	71,71	80,23	85,26
20	84,98	84,51	91,69	94,02
30	91,05	90,85	96,54	97,41
40	94,67	94,42	98,45	98,60
50	96,99	96,85	99,18	99,21
60	98,52	98,42	99,59	99,56
70	99,44	99,49	99,80	99,79
80	99,80	99,84	99,93	99,91
90	99,93	99,96	99,99	99,98
100	100	100	100	100

FUENTE: Banco Mundial.

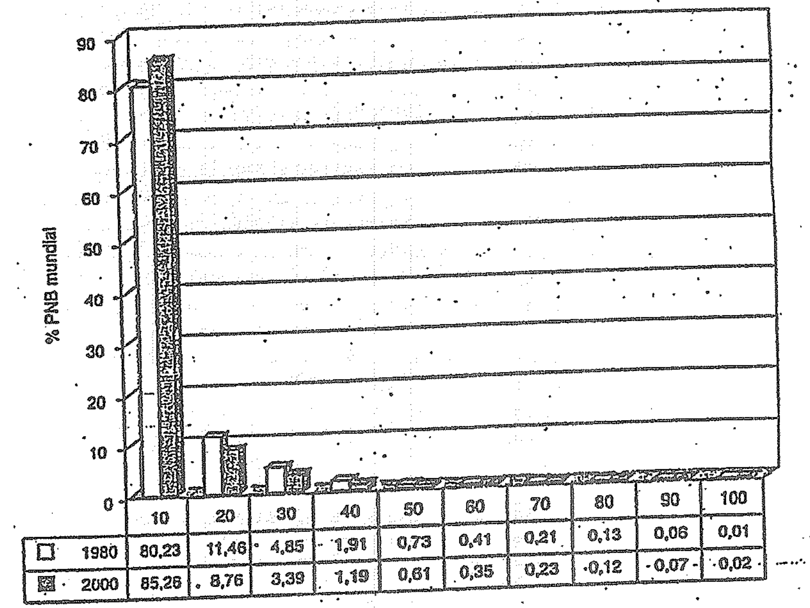


FIG. 6.8. *Evolución de la concentración del PNB entre los países del mundo, 1980-2000.*

CUADRO 6.9. *Concentración de la población y la riqueza mundiales entre las grandes potencias, 1980-2000*

PAÍSES	% Población 1980	% Población 2000	% PNB 1980	% PNB 2000
Estados Unidos	5,18	4,59	22,89	28,87
Tríada	16,16	12,98	61,85	71,07
G-7	13,82	11,57	55,36	65,69
Rusia	6,20	4,89	10,74	65,69
China (+ Hong Kong)	22,53	21,13	2,70	3,95
India	15,41	16,43	1,41	1,53

FUENTE: Banco Mundial.

sometidos a la crisis del sistema de planificación centralizada y a una transición hacia el capitalismo que provocó elevados costes sociales, la incipiente emergencia de China como potencia de segundo orden en el escenario internacional, o la desproporción entre el creciente peso demográfico de la India y su capacidad productiva, son conclusiones complementarias de evidente interés desde un punto de vista geopolítico.

El diferente potencial económico tiene su reflejo directo sobre las condiciones de vida de la población, aunque el sistema de redistribución social y territorial del excedente que existe en cada país puede atenuar o agravar los contrastes en los niveles de bienestar (Sutcliffe, 1998). Según datos del PNUD, entre 1987 y 1999 la población por debajo del umbral de pobreza absoluta —estimada en el equivalente a un dólar por persona y día— se mantuvo prácticamente constante en el mundo, con un leve aumento desde los 1.183 a los 1.199 millones de personas, lo que representa la cuarta parte de los habitantes del planeta. Mayor fue el incremento registrado por quienes no superan el doble de esos ingresos, que de 2.549 millones ascendieron a 2.801. Pese al leve descenso que eso supuso respecto a la población total, aún son bastantes más de la mitad (56 %) las personas que no alcanzan unos ingresos capaces de asegurarles el acceso a los bienes y servicios básicos para su subsistencia y el desarrollo de sus capacidades, y la dinamización de la economía, el comercio o las inversiones de capital no han tenido un efecto positivo apreciable sobre ellos (cuadro 6.10).

Las diferentes trayectorias recientes seguidas por Asia Pacífico, el África Subsahariana o la Europa del Este son buen exponente, una vez más, de cómo el mismo

CUADRO 6.10. *Población con ingresos inferiores a dos dólares diarios, 1987-1999*

REGIONES	Millones personas 1987	% población regional	Millones personas 1999	% población regional
Asia Meridional	911	86	1.096	84
Asia Oriental / Pacífico	1.052	67	892	49
África Subsahariana	357	76	475	77
América Latina	147	35	183	36
Oriente Medio / África N.	65	30	62	22
Europa Este / Ex URSS	16	3	93	20
TOTAL MUNDO	2.549	61	2.801	56

FUENTE: PNUD.

proceso de globalización se ve respondido de forma diversa en función de los recursos y la capacidad para ponerlos en uso y valorizarlos que muestra cada territorio, lo que se traduce también en la reducción o el agravamiento del secular problema de la pobreza. Mientras en el primer caso la población con ingresos inferiores a dos dólares diarios se redujo en más de cien millones, en el caso africano aumentó en una cifra casi idéntica, mientras en el bloque ex soviético el derrumbe de los sistemas de protección social y el aumento del desempleo multiplicaron por seis las personas situadas por debajo de ese umbral de pobreza.

Contrapunto de esta tendencia puede ser la paralela expansión de las grandes fortunas en el mundo, que se incrementa hasta alcanzar cifras hasta ahora desconocidas, si bien la localización espacial de sus propietarios no experimentó variaciones similares, limitándose a unos pocos países y metrópolis. Como recuerda Martínez Estévez, en este aspecto «el mundo está asistiendo a un proceso de concentración sin precedentes, tanto por el número de propietarios (concentración personal), como por el hecho de que tales propietarios estén ubicados en unos pocos países (concentración espacial), como por el ritmo al que se está produciendo esta concentración, mucho más acelerado durante el último decenio». En ese sentido, «en los últimos años se ha producido lo que Christopher Lasch denomina rebelión de las elites. El segmento con mayores recursos y formación rechaza el superior esfuerzo fiscal, presiona para incrementar el abanico salarial que, por ejemplo, en EE.UU. ha llegado en ciertos casos a la proporción 1 a 450, abandona al resto de los ciudadanos a su suerte y se encierra en sus islas de bienestar. El egoísmo se adueña de las relaciones sociales, se amplían las divergencias retributivas, se rompe la convivencia, se rechazan los valores como equidad, redistribución, justicia social, etc., que pasan a ser utilizados como meros juegos de palabras, carentes de sentido real. En resumen, si bien las desigualdades ya existían, todo parece indicar que dichas tendencias no se han corregido durante los últimos decenios, sino que más bien han aumentado considerablemente» (Martínez Estévez, 2002: 36 y 42-43). Algunas simples cifras pueden apoyar tales afirmaciones, que confirman la tendencia de numerosas sociedades y territorios hacia una creciente dualización interna.

Según la revista *Forbes*, las personas con recursos financieros superiores al millón de dólares pasaron de ser 5,2 millones en 1997 a 7,1 millones en 2001, sumando una riqueza total en activos financieros equivalente a 27,8 billones de dólares o, lo que es lo mismo, el 86,4 % del PNB mundial en ese último año. Si ascendemos en la escala de ingresos, las personas con unos recursos financieros superiores a los 30 millones de dólares pasaron de ser 41.600 a 57.000 en ese mismo período, sumando en conjunto una riqueza equivalente a la cuarta parte del PNB mundial. Pero esas cifras son tan sólo una forma bastante limitada de aproximación a la gran fractura que separa las condiciones de vida en el mundo actual.

Más expresiva resulta la afirmación de que la riqueza acumulada hoy por las 360 personas más ricas del mundo equivale a los ingresos de los 3.000 millones de habitantes más pobres de nuestro planeta, o la de que la décima parte de los estadounidenses con mayores ingresos (25 millones de personas) cuenta con una renta agregada igual al 43 % de la población con menores ingresos del mundo (2.000 millones de personas). Esas diversas manifestaciones de una misma realidad no pueden ignorar que también existe una *geografía de las grandes fortunas* que, junto a una intensa po-

larización en favor de aquellos países donde se ubican los grandes grupos económicos de nuestro mundo; también experimenta en los últimos años ciertas modificaciones, como un nuevo reflejo del desigual impacto de la globalización (Beaverstock *et al.*, 2003).

El cuadro 6.11, que identifica el lugar de residencia de las 100 mayores fortunas del mundo, pone de manifiesto el acusado protagonismo que, desde este punto de vista, mantiene Estados Unidos, muy por encima de su peso en el conjunto de la economía mundial. Resulta así evidente que buena parte de los grandes beneficiados por la globalización financiera, el desarrollo de la *nueva economía* y de las *e-business* ligadas a la revolución de las tecnologías de información y el mundo de las redes durante la última década se localizan en este país, que vio así aumentar con rapidez su presencia relativa en detrimento de los empresarios japoneses o las monarquías de la OPEP.

En resumen, dos décadas de globalización han reforzado las desigualdades preexistentes, concentrando la riqueza y el poder en unos pocos territorios, empresas *y grupos sociales, frente a la exclusión o la escasa participación en los beneficios de* otros muchos. La capacidad para generar, gestionar y controlar buena parte de los flujos materiales e inmateriales que se asocian a la globalización parece un factor decisivo a la hora de identificar *quiénes son* y *dónde están* lo que algunos han calificado como los *amos de la globalización* (Almirón, 2002). La evolución y el trazado de las redes internacionales de transporte, o de internet, son aspectos importantes a considerar, puesto que constituyen la infraestructura básica por la que circulan buena parte de los flujos que construyen esta nueva *geografía de la globalización* que estamos considerando.

Una economía y un espacio de redes

El proceso de globalización supone, ante todo, la unificación del espacio, como resultado del aumento en la densidad, frecuencia y escala de los flujos materiales e in-

Cuadro 6.11. *Distribución territorial de las 100 mayores fortunas del mundo, 1988-2002*

	1988			2002		
Regiones	*Total*	*Capital (mil.mill.dól.)*	*% total*	*Total*	*Capital (mil.mill.dól.)*	*% total*
Estados Unidos	44	108	37,1	47	474,7	55,7
Unión Europea	27	72,1	24,7	29	212,7	25,0
Japón	7	13,8	4,7	3	17,6	2,1
Suiza y Canadá	6	24,3	8,3	6	41,4	4,9
Sureste Asia	5	11,5	3,9	5	33,1	3,9
OPEP	8	56,2	19,3	5	42,7	5,0
Otros países	3	4,3	1,5	5	29,9	3,5
TOTAL	*100*	*291,4*	*100*	*100*	*852,1*	*100*
% PIB Mundo		1,53			2,53	

Fuente: *Fortune.*

materiales que han sido comentados en páginas anteriores, junto a otro paralelo en la difusión de informaciones, conocimientos, innovaciones o pautas culturales. Se produce así una verdadera *compresión espacio-temporal* que provoca una aproximación relativa entre las personas, las empresas o los territorios al disminuir el tradicional obstáculo impuesto por la distancia física a los desplazamientos, medido en tiempo, coste o riesgo.

La idea de un mundo progresivamente interdependiente ha encontrado su reflejo en el uso cada vez más generalizado de la metáfora de la red como expresión tangible de un espacio de flujos, abstracto, que coexiste y se sobreimpone al espacio de los lugares, objeto habitual del estudio geográfico. El concepto de red se asocia a la idea *de un conjunto de elementos (desde ciudades a instituciones, centros de trabajo*, aeropuertos, ordenadores, etc.) interconectados de forma sistémica mediante una serie de vínculos que permiten establecer intercambios, lo que puede quedar representado topológicamente mediante una serie de nodos y arcos de geometría variable. Todos los componentes de una red mantienen ciertas formas de solidaridad, en el sentido de verse afectados en cierto modo por la evolución del conjunto, estableciendo una distinción básica de comportamiento entre aquellos elementos que están conectados frente a los que quedan excluidos. La arquitectura de estas redes, en las que pueden predominar los flujos de sentido vertical —con clara hegemonía de algunos nodos sobre el resto— o de sentido horizontal —con *interrelaciones más equilibradas*, de rango similar— también puede ser causa de diferentes formas de desigualdad que tienen, en muchos casos, un reflejo geográfico. Aspectos como la densidad y conectividad de cada red (número de arcos respecto a nodos) y la accesibilidad de cada nodo son aspectos básicos para su estudio.

En consonancia con el proceso de globalización se ha difundido la idea de que asistimos a la construcción de una economía y un espacio de redes, de ámbito mundial, potenciada por el creciente uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación, que tienen a internet como máximo exponente hasta el momento. Ese proceso ha sido teorizado por autores como Manuel Castells, mediante la identificación de dos conceptos estrechamente relacionados: el de *sociedad informacional* y el de *sociedad red*. Siguiendo la definición que propone, puede entenderse la sociedad informacional como «una forma específica de organización social en la que la generación, el procesamiento y la transmisión de la información se convierten en las fuentes fundamentales de la productividad y el poder» (Castells, 1997: 47). Al tiempo, las funciones y procesos dominantes en esta nueva era se organizan de modo creciente en torno a redes. «Éstas constituyen la nueva morfología social de nuestras sociedades y la difusión de su lógica de enlace modifica de forma sustancial la operación y los resultados de los procesos de producción, la experiencia, el poder y la cultura... La presencia o ausencia en la red y la dinámica de cada una frente al resto son fuentes cruciales de dominio y cambio en nuestra sociedad: una sociedad que, por lo tanto, puede llamarse con propiedad la *sociedad red*» (Castells, 1997: 505). El *espacio de los flujos*, abstracto, se superpone así al *espacio de los lugares*, más concreto y objeto de estudio tradicional de los geógrafos, para condicionar de manera cada vez más tangible su evolución, si bien estos últimos mantienen cierta capacidad de respuesta que ayuda a comprender la variedad de trayectorias locales frente al impulso homogeneizador del proceso de globalización.

Desde una perspectiva complementaria, Javier Echevarría propone una nueva metáfora, la de *Telépolis*, como nueva forma de organización espacial «que ya no está basada en la concentración de grandes masas de población en un territorio más o menos extenso, sino en su dispersión geográfica. A pesar de esta diseminación territorial, los lazos ciudadanos van siendo lo suficientemente estrechos como para que se pueda hablar de una nueva forma de *polis*, la ciudad a distancia, la que podemos llamar *Telépolis*» (Echevaría, 1994: 18). Frente al entorno natural y al entorno urbano construido que han marcado la Historia de la humanidad, este *tercer entorno* «permite relacionarse e interactuar a distancia y de forma reticular, conformando un nuevo espacio-tiempo social» (Echevarría, 1999: 155).

No obstante, el trazado de esas nuevas redes y el acceso efectivo de los territorios y sus habitantes está lejos de resultar homogéneo. A medida que se reduce el obstáculo de la distancia física cobran importancia otras formas de distancia (económica, social, cultural...) que pueden facilitar u obstaculizar la comunicación y el contacto. Frente al supuesto de redes capilarizadas, donde la conexión de todos los lugares resulta similar, muchas de las que hoy se construyen muestran aún una fuerte centralización, que puede revestir manifestaciones diversas.

Al analizar los flujos básicos de mercancías, capital y tecnología, o al considerar las actuales estrategias espaciales de las empresas red que operan en ámbitos transnacionales, ya se abordaron algunos aspectos esenciales de esta forma de organización. Vamos ahora a considerar otras dos dimensiones complementarias: el trazado de las nuevas redes de transporte y telemáticas que sirven como infraestructura básica del proceso de globalización y la construcción de un verdadero sistema de ciudades mundiales que concentran las actividades estratégicas desde donde se generan y controlan la mayor parte de los flujos que hoy materializan las relaciones de poder en el mundo.

Si la primera revolución asociada a las nuevas tecnologías de información y comunicación tuvo lugar en los años 80, con la rápida expansión de la microelectrónica y sus aplicaciones en los ámbitos de la informática y las telecomunicaciones, en la década siguiente se produjo una segunda revolución informacional. En esta ocasión, internet, el tendido de las llamadas *autopistas de la información*, o la telefonía móvil se convirtieron en sus principales exponentes, acentuando la idea de una evolución hacia modelos de organización espacial progresivamente difusos, en los que las referencias al ciberespacio, al teletrabajo o al comercio electrónico han adquirido el valor de símbolos. No obstante, tal como recuerda Castells (2001: 235), a pesar de que «la era internet ha sido anunciada como el fin de la geografía», lo cierto es que «el espacio de los flujos resultante es una nueva forma de espacio, característico de la era de la información, pero no es deslocalizado: establece conexiones entre lugares mediante redes informáticas telecomunicadas y sistemas de transporte informatizados. Redefine la distancia, pero no suprime la geografía. De los procesos simultáneos de concentración espacial, descentralización y conexión, continuamente reelaborados por la geometría variable de los flujos globales de información, surgen nuevas configuraciones territoriales».

Cobra así creciente interés la propia geografía de internet, que puede abordarse desde tres perspectivas complementarias: la geografía del consumo, representada por la distribución espacial de los usuarios; la geografía de la circulación, identificable con las redes que sirven como soporte físico y por los flujos que circulan por ellas;

y la geografía de la producción, atenta a la localización de las empresas que operan en la red y la proveen de contenidos.

El crecimiento del volumen de usuarios de internet ha sido exponencial en los últimos años. De los 16 millones contabilizados en diciembre de 1995 (0,39 % de la población mundial), la cifra ascendió a 150 millones al finalizar 1998 (3,67 %), 451 millones en 2000 (7,43 %) y 605 millones en diciembre de 2002 (9,96 %), según datos de *Nua Internet Services*. Esa rápida expansión se ha visto acompañada por una cierta difusión espacial, pues si en la primera fecha Estados Unidos y Canadá concentraban el 65 % de esos usuarios y Europa otro 20 %, a finales del 2002 esas proporciones habían evolucionado hasta un 30 % y 32 % respectivamente, en tanto Asia Pacífico ya alcanzaba un volumen similar a éstos (30 %), frente a la relativa exclusión de América Latina (6 %), África (1 %) y Oriente Medio (1 %). Países como Japón, China o Corea del Sur ocupan ahora la segunda, cuarta y sexta posición en volumen total de usuarios, en tanto otros como Taiwán, India o Malasia también se cuentan entre los veinte primeros.

No obstante, si esas cifras se relacionan con las de la población, la *brecha tecnológica* resulta aún extrema y, además, tiende a profundizarse con el paso del tiempo, ante la acelerada difusión del uso de internet en algunos países y la práctica exclusión de otros muchos. Recordar que, según mencionaba el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en uno de sus últimos informes anuales, la mitad de la población mundial nunca ha realizado una llamada telefónica, sirve de contrapunto a los más de 400 usuarios por cada mil habitantes en la Europa nórdica, los 268 de Estados Unidos, o los 117 de España; la comparación de tales cifras con las correspondientes a algunos de los países más poblados de América Latina, Asia y África, en éste y otros indicadores complementarios de acceso a la comunicación, expresa con rotundidad tales contrastes (cuadro 6.12).

La información existente sobre la circulación en internet, a partir de fuentes disponibles en la propia red como el *Atlas of Cyberspace* o *Cibergeography*, coinciden también en la constatación de que tanto las líneas telefónicas —en especial las redes de banda ancha— como los *routers* que organizan las conexiones entre los ordenadores, o los volúmenes de tráfico, evidencian una fuerte concentración en Estados Unidos y la Unión Europea —con conexiones que atraviesan el Atlántico Norte—, a considerable distancia de cualquier otra región del mundo.

Finalmente, las empresas proveedoras de contenidos en la red, es decir, aquellas que producen, distribuyen y comercializan buena parte de la información que circula en Internet, muestran una localización aún más selectiva. Según los estudios de Zook (2002), en enero de 2001 dos terceras partes de esas empresas (dominios .com/.net/.org) tienen su sede en Estados Unidos, Reino Unido o Alemania y esa proporción asciende al 81,4 % si se contabilizan los diez primeros países y hasta el 90,4 % de ampliarse a los veinte primeros (cuadro 6.13). Más significativa aún resulta su distribución por áreas urbanas: las cinco con mayor número de dominios (Nueva York, Los Ángeles, Londres, San Francisco y Washington), que apenas reúnen el 1 % de la población mundial, agrupan un 20,4 % de esos dominios, en tanto las 50 más importantes representan un 4 % y 48,2 % respectivamente.

En resumen, tal como afirma el propio Castells, «el uso de internet está claramente diferenciado en términos territoriales y sigue la distribución espacial de la in-

CUADRO 6.12. *Usuarios de redes telemáticas en el mundo*

Usuarios de internet	*Total / 1.000 habs.*	*Usuarios de móviles*	*Total / 1.000 habs.*	*Ordenadores personales*	*Total/ 1.000 habs.*
1. Islandia	538,6	1. Finlandia	651,2	1. Estados Unidos	510,5
2. Noruega	450,2	2. Hong Kong	628,6	2. Singapur	482,6
3. Finlandia	414,9	3. Islandia	619,8	3. Australia	475,8
4. Suecia	412,3	4. Noruega	617,9	4. Noruega	450,2
5. Hong Kong	357,3	5. Suecia	580,8	5. Suecia	449,8
6. Canadá	356,5	6. Taiwan	526,3	6. Suiza	449,3
7. Australia	320,8	7. Austria	514,4	7. Dinamarca	416,5
8. Dinamarca	284,0	8. Corea del Sur	504,4	8. Irlanda	404,9
9. Singapur	269,7	9. Dinamarca	497,6	9. Luxemburgo	398,7
10. Estados Unidos	268,3	10. Luxemburgo	490,2	10. Países Bajos	362,2
España	117,4	España	310,3	España	121,1
Argentina	24,6	Argentina	121,2	Argentina	49,2
México	25,2	México	79,4	México	44,2
Brasil	20,8	Brasil	89,5	Brasil	36,3
Chile	46,6	Chile	150,5	Chile	66,6
Rusia	18,3	Rusia	9,3	Rusia	37,4
China	7,0	China	34,2	China	12,2
India	2,8	India	1,9	India	3,3
Indonesia	4,3	Indonesia	10,6	Indonesia	9,1
Pakistán	0,5	Pakistán	1,8	Pakistán	3,8
Egipto	3,0	Egipto	7,2	Egipto	11,2
Nigeria	0,9	Nigeria	0,2	Nigeria	6,4
R. D. Congo	0,1	R. D. Congo	0,2	R. D. Congo	0,2
Angola	0,8	Angola	1,9	Angola	1,0

FUENTE: UNCTAD, 2002.

fraestructura tecnológica, la riqueza y la educación en el planeta» (Castells, 2001:
237). O, en palabras de Mitchel, extraídas de su *City of Bits* (2000), «a veces nos ser-
viremos de las redes para no tener que ir a los sitios. Pero otras, iremos a los sitios
para conectarnos a la red». Para buena parte de la población mundial, e incluso tam-
bién para una proporción aún significativa en nuestro entorno más inmediato, esto úl-
timo es difícil de realizar y lo primero resulta totalmente ajeno.

Y esta construcción de redes mundiales desequilibradas y constituidas, sobre
todo, por un conjunto de nodos metropolitanos, resulta también adecuada para descri-
bir la evolución reciente de algunos medios de transporte a larga distancia particular-
mente asociados a la imagen de la globalización, como pueden ser los ferrocarriles de
alta velocidad o el transporte aéreo, que muestran sus efectos estructurantes sobre el
territorio.

En este último caso, por ejemplo, el rápido aumento del tráfico internacional,
desde los 150 millones de pasajeros en 1980 (20 % del total) a los 465 millones de
1999 (30 % del total), se ha visto acompañado de una polarización similar a las ante-
riores, tanto al considerar la actividad de los principales aeropuertos como el trazado
de las rutas aéreas más transitadas (Gámir y Ramos, 2002). En el primer caso, los ae-
ropuertos pertenecientes a la Tríada contabilizaron el 78 % de la cifra total de pasaje-
ros, copando los veinte primeros lugares en el año 2000, con Atlanta (80,1 millones),

CUADRO 6.13. *Distribución espacial de empresas proveedoras de Internet (enero 2001)*

Países	*% Mundo*	*Por 1.000 habs.*
Estados Unidos	42,3	52,68
Reino Unido	12,4	69,76
Alemania	10,3	41,70
Canadá	3,5	38,06
Corea del Sur	3,3	24,06
Países Bajos	2,4	51,24
Italia	2,1	12,08
Francia	2,0	11,60
Japón	1,8	4,65
Brasil	1,3	2,71
Australia	1,3	23,78
Argentina	1,1	10,78
China	1,1	0,30
España	1,1	8,93
Dinamarca	0,9	55,97
India	0,9	0,31
Suiza	0,7	35,03
Austria	0,7	28,01
Suecia	0,6	23,90
Hong Kong	0,6	29,87

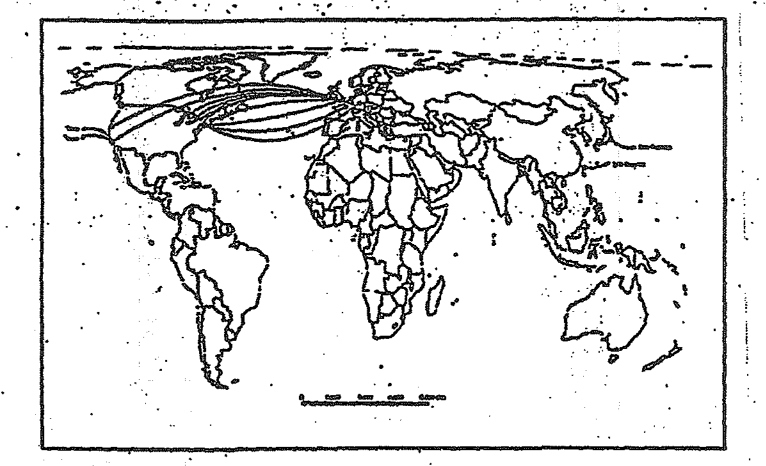
FUENTE: M. Zook, 2002.

Chicago (72,6), Los Ángeles (68,5), Londres/Heathrow (64,9), Dallas (60,0), Tokio/Haneda (56,4), Frankfurt (49,4) y París/Charles de Gaulle (48,2) a la cabeza. Por su parte, todas las rutas intercontinentales con tráfico superior al millón de pasajeros atravesaron el Atlántico Norte para conectar sus dos orillas, con la única excepción de los vuelos entre Los Ángeles y Tokio o Taipei. La estrategia de las grandes compañías, que buscan atender la demanda ya existente en áreas prósperas y densamente pobladas, y que con la implantación de los sistemas *hub and spoke* agrupan sus vuelos en unos pocos aeropuertos, desde donde se distribuyen los tráficos secundarios, está en la raíz de ambos tipos de situaciones.

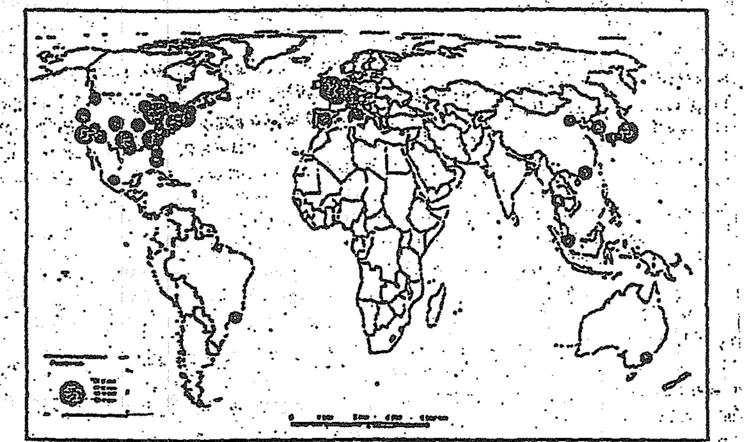
Los trenes de alta velocidad, que cubren progresivamente el territorio de algunos países desarrollados, principalmente en Europa, contribuyen también a la conformación de un espacio discontinuo en el que la contigüidad espacial pierde buena parte de su significado en el reparto de la accesibilidad. Las grandes distancias que deben establecerse entre sus estaciones provocan el conocido como *efecto túnel* (contrapuesto al *efecto travesía* de otras infraestructuras como carreteras y autopistas), al limitar las reducciones significativas de tiempo en los desplazamientos a unas pocas ciudades, generalmente grandes, en tanto los espacios intersticiales apenas reciben ningún beneficio directo de tales inversiones.

Sin negar, en suma, el potencial desconcentrador que puede derivarse de la construcción de un *espacio de redes*, la lógica que preside su diseño está lejos de avanzar significativamente en esa dirección. Tal como en su día planteó Estébanez (1995: 116-117), «para algunos, el mundo es realmente muy pequeño y ningún punto está más alejado de las 24 horas; para otros, la mayoría de la población mundial, el mundo sigue siendo muy grande, difícil y a veces terrorífico».

A/ Rutas intercontinentales con tráfico superior a un millón de pasajeros, en 1999.



B/ Aeropuertos con más de 20 millones de pasajeros, en 1999



FUENTE: A. Gámir y D. Ramos, 2002.

FIG. 6.9. *Transporte aéreo en el mundo: principales rutas y nodos aeroportuarios.*

LA CONSTRUCCIÓN DE UN SISTEMA DE CIUDADES MUNDIALES

El concepto de sistema urbano sirvió tradicionalmente para definir la existencia de un conjunto de ciudades vinculadas entre sí por relaciones diversas y que, en consecuencia, mantienen cierta interdependencia en su evolución. La intensidad de los vínculos que ligan a una ciudad al sistema, así como la calidad y variedad de las funciones en que se especializa dentro del conjunto, definen su posición o rango jerárquico y condicionan en buena medida su mayor o menor dinamismo. En la construcción de un sistema de ciudades son necesarias las redes técnicas (transportes, comunicaciones), para canalizar toda una serie de flujos (desde movimientos de población o llamadas telefónicas, a desplazamientos de mercancías, inversiones de capital, transferencia de tecnología, etc.) que vinculan a las empresas, las instituciones o las personas, favoreciendo tanto el incremento de la competencia y la división espacial del trabajo, como la colaboración y solidaridad potencial entre las mismas.

Aunque esta forma de organización territorial puede remontarse en el tiempo, la globalización ha supuesto cambios cuantitativos y cualitativos que afectan tanto la densidad y contenido de esas interrelaciones como la complejidad de su geometría y, de manera muy especial, la escala a que se puede observar el fenómeno. Si hasta época reciente era habitual considerar la existencia de sistemas urbanos que, a lo sumo, alcanzaban el ámbito estatal y que podían descomponerse en subsistemas regionales, hoy se dibuja con una nitidez cada vez mayor la construcción de una red de metrópolis mundiales que se superpone a las anteriores y cuyos vínculos son reflejo directo de las estrategias globales aplicadas hoy por los grandes grupos económicos transnacionales.

Estas metrópolis, que Sassen identificó como *ciudades globales*, Castells como *ciudades informacionales*, Knox y Taylor como *ciudades mundiales*, o Batten como *ciudades red*, son sede de las grandes empresas, instituciones financieras y organismos internacionales desde los que se gestiona y dirige la economía mundial, así como origen de una cultura cosmopolita que se difunde en el mundo. Pero son también, y sobre todo, asiento de una gran cantidad de empresas de servicios avanzados que generan y distribuyen la información, los conocimientos y la innovación que son esenciales para el funcionamiento de ese sistema mundial, además de aumentar el valor añadido generado por las actividades de producción que aún se mantienen en su interior. Finalmente, actúan también como principales nodos de interconexión de los sistemas urbanos nacionales a las redes internacionales de transporte y telecomunicación, contribuyendo así a que la práctica totalidad de territorios queden integrados en el sistema y sean más vulnerables ante sus cambios. Actúan, en resumen, como «centros neurálgicos en torno a los que se ha ido articulando la dinámica de acumulación, crecimiento y modernización de los distintos componentes de una economía en acelerado proceso de globalización» (De Mattos, 2001: 5).

Tal concentración de funciones rectoras o de comando y un espectacular aumento de sus conexiones externas, acompañados a veces por una decreciente vinculación a su entorno regional próximo, propició la metáfora del *archipiélago metropolitano mundial* (Dollfus, 1997), dentro de un espacio de flujos, discontinuo y segmentado. Según esta metáfora, ese conjunto de polos dinámicos de actividad e *islas de orden*, que corresponden a algunos de los *espacios emergentes* de mayor dina-

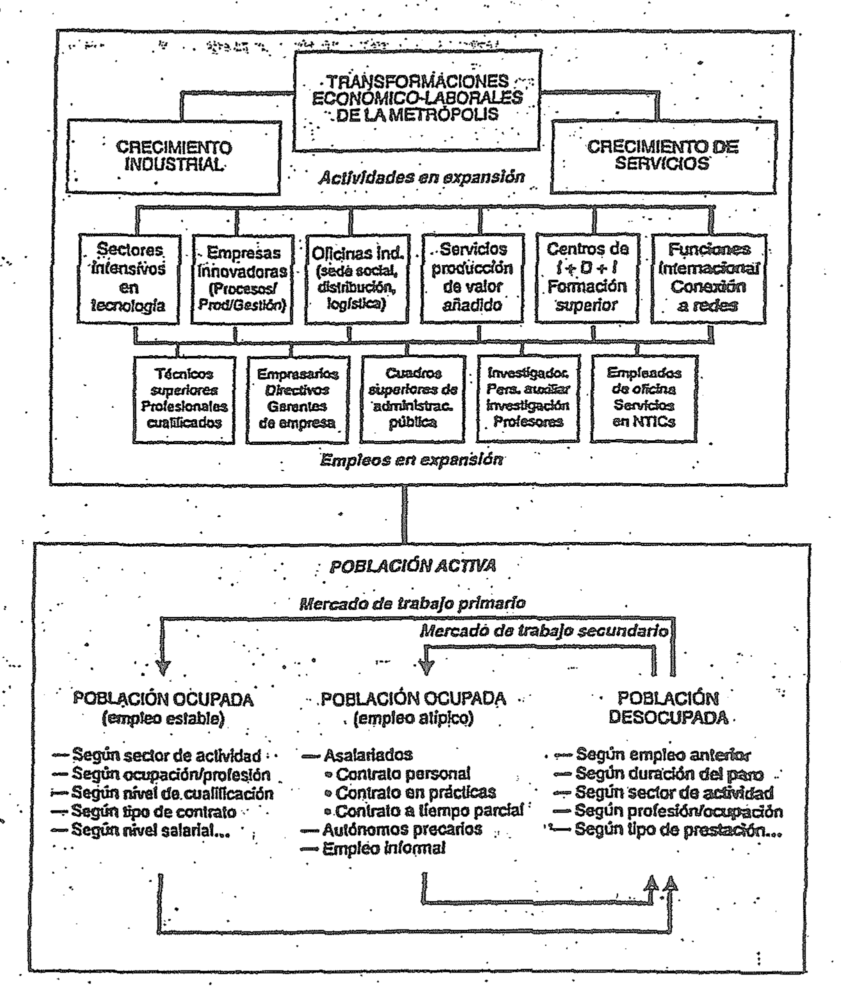


FIG. 6.10. *Evolución económico-laboral de las aglomeraciones metropolitanas.*

mismo actual (Caravaca, 1998), se contraponen a una gran cantidad de *espacios sumergidos o de desorden*, que padecen los efectos más negativos del proceso de globalización. A su importancia económica y a la concentración del poder en sus diferentes manifestaciones, estas metrópolis añaden un fuerte valor simbólico como exponente de los logros, pero también de las miserias, asociados a este período de capitalismo global. Los fenómenos de *topofilia* y *topofobia*, asociados sobre todo a los centros financieros metropolitanos (desde el Manhattan neoyorquino, a la City londinense, la

Défense parisina, o el barrio de Ginza en Tokio), alcanzan aquí particular significación.

Tres procesos simultáneos tienen hoy lugar en el interior del sistema de ciudades mundiales. Un proceso de homogeneización; ante la concentración —si bien en volúmenes muy diversos— de un mismo tipo de actividades de elevado valor añadido, que se asocian a la expansión de un empleo altamente cualificado y bien remunerado, que aumenta su importancia relativa en esos mercados de trabajo metropolitanos. Un proceso de jerarquización, en función del diverso rango o importancia de las funciones que alberga cada una de ellas, clave de su posición dentro del sistema. Y un proceso de dualización interna, pues a la concentración de empresas y puestos de trabajo de calidad y muy dinámicos le acompaña la existencia de otras en crisis y del empleo precario, lo que tiene su reflejo directo en la propia morfología metropolitana, donde coexisten una fuerte expansión en superficie y la rápida revalorización de ciertas áreas con el declive y la degradación de otras.

Las ciudades mundiales acumulan un elevado volumen de externalidades positivas en forma de recursos humanos cualificados, infraestructuras físicas y equipamientos de calidad, servicios de valor añadido, redes de empresas interrelacionadas, centros de formación superior e investigación, centros de poder político, junto con una sociedad urbana cosmopolita y con cierta capacidad innovadora. El resultado es la generación de ventajas competitivas dinámicas, reflejadas en un crecimiento económico y del empleo que tiene especial reflejo en una serie de actividades que registran las mayores tasas de expansión en términos relativos (figura 6.10). Aumenta así la presencia de aquellas industrias intensivas en tecnología (desde electrónica, informática y telecomunicaciones, a automática, farmacéutica y biotecnología, aeronáutica, *etc.*) *y de aquellas empresas que realizan un importante esfuerzo de innovación*, cualquiera que sea el sector al que pertenezcan. Pero también, y sobre todo, se multiplican las oficinas correspondientes a sedes sociales de grandes empresas, servicios avanzados y entidades financieras, *centros de investigación*, desarrollo tecnológico e *innovación, así como toda una variada panoplia de empresas vinculadas a la nueva economía.*

Y esa tendencia se hace también patente en unos mercados locales de trabajo en los que crece la presencia relativa de técnicos y profesionales con titulación superior, *de directivos y gerentes de empresas, cuadros superiores de la administración*, personas relacionadas con la investigación, con las tecnologías de información-y-comunicación, etc. Si Nueva York, Londres y Tokio fueron las *ciudades globales* donde Sassen *(1991 y 1994) consideraba que mejor queda reflejada esa evolución, un número mucho más elevado de metrópolis sigue tendencias similares —aunque con cifras* más modestas— desde hace más de una década.

La creciente interconexión y el paralelo aumento de la competencia entre las ciudades mundiales provoca un efecto sistémico de jerarquización interna según la cantidad y calidad de sus funciones, aspecto hoy más relevante que las cifras de población para medir su verdadera importancia. Desde los trabajos pioneros de Peter Hall, han sido muchos los intentos de identificar la posición de las diferentes ciudades a partir de indicadores y técnicas de análisis muy variados. Especial interés actual tienen los estudios realizados por Peter Taylor (1995 y 2000), que culminan con la creación de un grupo internacional de estudios sobre esta temática *(Globalization and*

World Cities Study Group and Network), que ha llevado a cabo numerosas investigaciones sobre la capacidad y competitividad de las grandes urbes.

Al considerar que el rasgo básico que define a estas metrópolis es su carácter de *centros de servicios mundiales*, su propuesta consiste en clasificarlas según la presencia que aquí alcanzan los servicios avanzados de ámbito global, medida tanto en términos cuantitativos como cualitativos. La metodología aplicada (Taylor y Caalano, 2002) toma como base la localización de los centros de trabajo pertenecientes a las 100 mayores empresas de servicios globales, que incluyen desde entidades bancarias y financieras (23), a firmas especializadas en contabilidad y asesoramiento fiscal o financiero (34), consultoría de negocios (17), publicidad (15) y seguros (11). El mapa resultante, que incluye un total de 316 ciudades del mundo, permitió una clasificación al ponderar el rango de cada establecimiento (de 1 a 5) respecto al conjunto de los pertenecientes a cada empresa y sumar luego todas las empresas ubicadas en una misma ciudad. Tomando como índice 1 el valor más elevado de los así obtenidos, pudo establecerse un *índice de conectividad global*, que jerarquiza a todas las ciudades (cuadro 6.14) y permite constatar varios aspectos de evidente interés, entre los que merecen ser considerados:

— la primacía ejercida por Londres y Nueva York, que aún se sitúan a notable distancia del resto desde esta perspectiva;

— la rápida incorporación de las ciudades del Pacífico (Hong Kong, Tokio, Singapur, Los Ángeles, Sidney, San Francisco...), que representan ya un tercio entre las veinte primeras;

— el retroceso relativo de las ciudades europeas, que ya sólo cuentan con tres metrópolis (Londres, París y Milán) entre las diez de mayor rango internacional.

Índices tan abstractos como éstos se materializan luego de forma muy concreta en la vida de los habitantes urbanos, que ven surgir nuevas actividades y empleos de calidad en parques empresariales, industriales, tecnológicos, etc., o declinar los existentes, con el impacto que eso provoca sobre el nivel de consumo de la población y la multitud de servicios que intentan satisfacerlo. Se produce así una creciente imbrica-

CUADRO 6.14. *Ciudades con mayor índice de conectividad a la red de ciudades mundiales*

Ciudades	Índice	Ciudades	Índice
1. Londres	1,000	11. Madrid	0,594
2. Nueva York	0,976	12. Amsterdam	0,590
3. Hong Kong	0,707	13. Sidney	0,578
4. París	0,699	14. Frankfurt	0,567
5. Tokio	0,691	15. Bruselas	0,557
6. Singapur	0,645	16. São Paulo	0,541
7. Chicago	0,616	17. San Francisco	0,508
8. Milán	0,604	18. Ciudad de México	0,486
9. Los Ángeles	0,600	19. Zurich	0,485
10. Toronto	0,595	20. Taipei	0,477

FUENTE: P. Taylor y G. Catalano, 2002.

ción entre el espacio de los flujos, que refleja las relaciones de poder dentro del sistema, y el espacio de los lugares, en el que vive la gente.

Finalmente, esta nueva forma de territorialización que supone el proceso de globalización multiplica los contrastes espaciales a diferentes escalas y provoca así una intensificación de las *microdiferencias*. Según esta perspectiva, «el territorio es cada vez menos susceptible de ser descrito en términos de macrodiferencias, como las que oponen globalmente una región a otra... En cambio, las microdesigualdades son con frecuencia muy fuertes: la extrema riqueza bordea la extrema pobreza... El territorio social y económico se vuelve a la vez más homogéneo a gran escala y más fraccionado a pequeña escala» (Veltz, 1999: 55).

En el interior de las grandes ciudades mundiales y sus aglomeraciones metropolitanas pueden observarse hoy trayectorias muy heterogéneas, que provocan un reforzamiento de la diversidad, tanto en el plano socioeconómico como étnico-cultural, paisajístico, etc. Puede hablarse, por tanto, de una cierta dualización interna, pues una parte de la población se ve excluida de los beneficios que provoca la dinamización actual de estas áreas. El desempleo se convierte en una amenaza cierta para una parte de los ciudadanos —en particular los denominados *grupos de riesgo* como mujeres y jóvenes— ante los procesos de racionalización productiva y pérdida de una parte significativa de la actividad manufacturera, afectada por procesos de descentralización y desconcentración espacial de aquellos segmentos más intensivos en mano de obra. Aumenta también la inseguridad en el empleo, ante las estrategias de flexibilización que aplican muchas empresas, comenzando por las transnacionales (Parisotto, 1996), lo que ha generalizado el desarrollo de un *mercado de trabajo secundario* en el que coexisten múltiples formas de precarización (contratación temporal, a tiempo parcial, en prácticas, autónomos precarios, empleo informal...), con destacada presencia en algunas de las actividades de servicios más dinámicas en las actuales economías metropolitanas (Harvey, 1989). Un deficiente acceso a los servicios básicos para grupos de población marginados, entre los que la inmigración ilegal ha ganado importancia en bastantes ciudades, o el incremento de la inseguridad y la delincuencia, se hacen patentes en algunos sectores urbanos que pueden incluir desde fragmentos de centros históricos degradados, a barrios periféricos. Aunque este fenómeno de segregación socioespacial y conflictividad urbana alcanza rasgos extremos en las *megaciudades* del Tercer Mundo, incrementando el riesgo de provocar una explosión del desorden (Fernández Durán, 1993), no resulta ajeno en absoluto a las metrópolis del mundo desarrollado. Los espacios residenciales exclusivos y fuertemente protegidos, o los espectaculares barrios de negocios de las megaciudades del Sur, junto con las áreas degradadas y las bolsas de pobreza urbana que algunos califican como *Cuarto Mundo* en el interior de las prósperas metrópolis del Norte, ofrecen una imagen paradójica que, sin ser nueva, alcanza con la globalización dimensiones antes desconocidas.

En este *mundo hiperactivo*, en expresión de Thrift (1996), que emerge de la globalización, se transforman en profundidad buena parte de las relaciones y las formas de organización que definieron el período anterior. Nace así «un nuevo mundo, asociado a una nueva actitud, una nueva concepción del tiempo y el espacio en la que hoy estamos instalados, aunque haya cambiado la escala a la que se desenvuelven los acontecimientos» (Delgado Cabeza, 1998: 29). La Geografía aporta una mirada propia, complementaria a la de otros profesionales, y debe aportar también nuevas

propuestas que puedan reorientar algunas de las tendencias desequilibradoras aquí apuntadas, contribuyendo así, de forma modesta pero eficaz, a la construcción de un mundo más habitable.

Bibliografía

Almirón, N. (2002), *Los amos de la globalización*, Barcelona, Plaza & Janés.

Amin, S. (1997), *El capitalismo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós.

Archibugi, D. y Lundvall, B. (2001), *The globalizing learning economy*, Nueva York, Oxford University Press.

Attac (2001), *Agir local, penser global*, París, Librairie Arthème Fayard.

Augé, M. (1992), *Non-lieux*, París, Éditions du Seuil.

Barea, M. y Billón, M. (2002), *Globalización y nueva economía*, Madrid, Edici

Baudrand, V. (2002), *Les éléments clés de la mondialisation*, Levallois-Perret, Studyrama.

Beaverstock, J.V. *et al.* (2003), Getting away with it? The changing geographies of the global super-rich. *Research Bulletin*, n.° 93. GaWC, en http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb93.html

Beck, U. (2002), *La sociedad del riesgo global*, Madrid, Siglo XXI.

Benko, G. (1996), *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*, São Paulo, Hucitec.

Benko, G. y Lipietz, A. (1994), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Valencia, Institució Alfons el Magnànim.

Bowles, S. y Edwards, R. (1990), *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Madrid, Alianza.

Boyer, R. (1987), *La théorie de la régulation. Une analyse critique*, París, La Découverte.

Braudel, F. (1984), *Civilización material, economía y capitalismo*, Madrid, Alianza, 3 vols.

Caravaca, I. (1998), «Los nuevos espacios emergentes», *Revista de Estudios Regionales*, n.° 50, pp. 39-80.

Castells, M. (1997), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol. 1: La sociedad red*, Madrid, Alianza.

Castells, M. (2001), *La galaxia Internet*, Barcelona, Plaza & Janés.

Chesnais, M. (1994), *La mondialisation du capital*, París, Syros.

Conti, S. *et al.* (1993), *Geografia dell'economia mondiale*, Turín, Librería UTET.

Crozet, Y. *et al.* (2001), *Les grandes questions de l'économie internationale*, París, Nathan.

D'Entremont, A. (1997), *Geografía económica*, Madrid, Cátedra.

De Grauwe, P. y Camerman, P. (2002). *How big are the multinational companies?*, en http://www.degrauwe.org.

De Mattos, C. (2001), «Metropolización y suburbanización», *EURE Revista de Estudios Urbanos y Regionales*, Santiago de Chile, vol. XXVII, n.° 80, pp. 5-8.

Delgado Cabeza, M. (1998), «La globalización. ¿nuevo orden o crisis del viejo?», *Desde el Sur. Cuadernos de Economía y Sociedad*, n.° 1: 37 pp.

Dicken, P. E. (1998), *Global shift. Transforming the world economy*, Londres, Paul Chapman, 3.ª edic.

Dollfus, O. (1997), *L'espace monde*, París, Economica.

Echevarría, J. (1994), *Telépolis*, Barcelona, Destino.

Echevarría, J. (1999), *Los señores del aire: Telépolis y el Tercer Entorno*, Barcelona, Destino.

Estébanez, J. (1995), «Globalización económica y enseñanza de la Geografía». *Didáctica Universitaria*, Universidad de Sevilla, pp. 113-146.

Fernández Durán, R. (1993), *La explosión del desorden*, Madrid, Fundamentos.

Fernández Durán, R.; Etxezarreta, M. y Sáez, M. (2001), *Globalización capitalista. Luchas y resistencias*, Madrid, Virus Editorial.

Florida, R. (1995), «Toward the learning cities», *Futures*, vol. 27, n.° 5, pp. 527-536.

Foro Social Mundial (2001), *Porto Alegre. Otro mundo es posible*, Madrid, El Viejo Topo.

Gámir, A. y Ramos, D. (2002), *Geografía del transporte aéreo*, Barcelona, Ariel.

Géneau De Lamarlière, I. y Staszak, J. F. (2000), *Principes de géographie économique*, Rosny, Bréal.

Harvey, D. (1990), *The condition of posmodernity*, Oxford, Blackwell.

Harvey, D. (2003), *Espacios de esperanza*, Madrid, Akal.

Hopenhayn, M. y Vanoli, A. (2002), *La globalización financiera. Génesis, auge, crisis y reformas*. México, Fondo de Cultura Económica.

Hymer, S. (1982), *La compañía multinacional. Un enfoque radical*, Madrid, Blume Ediciones.

Khor, M. (2001), *Rethinking globalisation: critical issues and policy choices*, Londres y Nueva York, Zed Books.

Knox, P. y Agnew, (2002), *The geography of the world economy*, Londres, Arnold, 2.ª edic.

Levitt, T. (1983), «The globalization of markets», *Harvard Business Review*, vol. 83, n.° 3, pp. 92-102.

Lloyd, P. y Dicken, P. E. (1990), *Location in space: Theoretical perspectives in economic geography*, Londres, Harper & Collins publishers, 3.ª edic.

Martin, H.P. y Schuman, H. (1998), *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*, Madrid, Taurus.

Martínez Estévez, A. (2002), *La concentración del poder económico*, Valencia, Universitat de València.

Martínez González Tablas, A. (2000), *Economía política de la globalización*, Barcelona, Ariel.

Mayer, T. y Mucchieli, J.L. (1999), La localisation à l'étranger des entreprises multinationales, *Économie et Statistique*, n.° 326-327, pp. 159-176.

Méndez, R. (1997), *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Barcelona, Ariel.

Naciones Unidas (2001), *Economic development in Africa: performance, prospects and policy issues*, Nueva York, Naciones Unidas.

O'Brien, R. (1992), *Global financial integration: the end of geography*, Londres, Royal Institute of International Affairs.

O'Rourke, K. y Williamson, J. (2000), *Globalisation and History: the evolution of a nineteenth century atlantic economy*, Cambridge, Mass., The MIT Press.

Ohmae, K. (1990), *The borderless world*, Londres, Collins.

Oxfam (2002), *Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*, Barcelona, Intermón Oxfam.

Parisotto, A. (1996), «El empleo directo de las empresas multinacionales en los países industrializados y en vías de desarrollo en la década de 1980: principales características y tendencias recientes», En P. Bailey, A. Parisotto y G. Renshaw: *Las multinacionales y el empleo. La economía global en la década de 1990*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Informes OIT, pp. 75-130.

Porter, M. J. (1986), *Competition in global industries*, Boston, Harvard Business School Press.

Ramonet, I. (1999), «Las convulsiones del mundo», en *Geopolítica del caos*, Madrid, Temas de Debate, pp. 23-29.

Sampedro, J. L. y Berzosa, C. (1996), *Conciencia del subdesarrollo veinticinco años después*, Madrid, Taurus.

Santos, M. (2000), *Por uma outra globalização. Do pensamento único à consciência universal*, Río de Janeiro-São Paulo, Editora Record.

Sassen, S. (1991), *The global city: New York, London, Tokyo*, Princeton N.J., Princeton Univ. Press.

Sassen, S. (1994), *Cities in a world economy*, Londres, Pine Forge Press.

Sen, A. (2000), *Desarrollo y libertad*, Barcelona, Planeta.

Soros, G. (1999), *La crisis del capitalismo global: La sociedad abierta en peligro*, Madrid, Temas de Debate.

Stiglitz, J. (2002), *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus.

Storper, M. y Walker, R. (1989), *The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth*, Nueva York, Blackwell.

Sutcliffe, B. (1998), *100 imágenes de un mundo desigual*, Barcelona, Intermón Oxfam.
Taylor, P. J. (1995), «World cities and territorial states: the rise and fall of their mutuality», en P. N. Knox y P.J.Taylor: *World cities in a world-system*, Cambridge, Cambridge Univ. Press.
Taylor, P. J. (2000), «World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization», *Political geography*, n.º 19, pp. 5-32.
Taylor, P. J. y Catalano, G. (2002), «World city network formation in a space of flows», *Research Bulletin*, n.º 61, GaWC, en http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb61.html
Veltz, P. (1999), *Mundialización, ciudades y territorios*, Barcelona, Ariel.
Wallerstein, I. (1979), *El moderno sistema mundial*, México, Siglo XXI, vol. I.
Zook, M. (2002), «Connected is a matter of geography», *Net Worker*, vol. 5, n.º 3, pp. 13-17.

Lecturas recomendadas y enlaces en internet

Textos generales que analizan la actual geografía económica desde la perspectiva de la globalización son los de:

— Knox, P. y Agnew, J. (2002), *The geography of the world economy*, Londres, Arnold, 2.ª edic.
— Méndez, R. (1997), *Geografía económica.La lógica espacial del capitalismo global*, Barcelona, Ariel.

Reflexiones de especial interés sobre el significado geográfico del proceso de globalización aportan:

— Harvey, D. (2003), *Espacios de esperanza*, Madrid, Akal.
— Santos, M. (2000), *Por uma outra globalização. Do pensamento único à consciência universal*, Río de Janeiro-São Paulo, Editora Record.

Sobre las características del comercio internacional, la globalización financiera y sus efectos en las desigualdades territoriales pueden consultarse:

— Baudrand, V. (2002), *Les éléments clés de la mondialisation*, Levallois-Perret, Studyrama.
— Oxfam Internacional (2002), *Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*, Barcelona, Intermón Oxfam.

Sobre las características de la economía y el espacio de las redes merecen destacarse:

— Castells, M. (1997), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol. 1: La sociedad red*, Madrid, Alianza Editorial.
— Veltz, P. (1999), *Mundialización, ciudades y territorios*, Barcelona, Ariel.

Para el estudio de las empresas transnacionales y sus diferentes espaciales resulta de especial interés:

— Dicken, P. E. (1998), *Global shift. Transforming the world economy*, Londres, Paul Chapman, 3.ª edic.

Entre las numerosas visiones críticas respecto al impacto del proceso de globalización y la búsqueda de alternativas, han tenido especial repercusión obras como:

— Foro Social Mundial (2001), *Porto Alegre. Otro mundo es posible*, Madrid, El Viejo Topo.
— Stiglitz, J. (2002), *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus.

Direcciones de internet

Organismos internacionales

Organización Mundial del Comercio (OMC)	http://www.wto.org
Banco Mundial	http://www.worldbank.org
Org. Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo (UNCTAD)	http://www.unctad.org
Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)	http://www.undp.org
Organización Internacional del Trabajo (OIT)	http://www.ilo.org

ONGs y otros Centros de documentación.

ATTAC	http://attac.org
Oxfam Internacional	http://www.oxfam.org
Transnationale	http://transnationale.org
Globalization and World Cities (GaWC)	http://www.lboro.ac.uk/gawc
Atlas of Cyberspace	http://www.cybergeography.org